

Table of Contents

| | |
|-------------------------------------|-----|
| Agencia..... | 1 |
| Evaluación de bienes raíces | 14 |
| Contratos | 32 |
| Divulgaciones y Transferencias..... | 50 |
| Financiamiento | 70 |
| Controles de uso de suelo..... | 94 |
| Práctica de Bienes Raíces..... | 108 |
| Propiedad de bienes raíces..... | 127 |



Agencia

- La agencia es un tema en el que puedes encontrar diferencias significativas entre lo que debes aprender para el examen nacional y lo que debes aprender para tu examen estatal. Los conceptos de agencia a nivel nacional se basan en la ley común. Las reglas de agencia de tu estado se basan en la legislación estatal o en las reglas de tu agencia de licencias. Es mejor practicar bienes raíces basado en lo último, pero serás evaluado en ambos.

Agencia

- La firma de corretaje contrata a los asociados de ventas, que pueden tener licencia como vendedores o corredores, para ayudar a la firma a representar a sus clientes.
- Según las leyes estatales, los licenciatarios contratados por firmas de corretaje pueden ser llamados vendedores, agentes de ventas, asociados de corredores, corredores limitados, corredores asociados, asociados de ventas u otros términos. La firma de corretaje contrata a los asociados de ventas, que pueden estar licenciados como vendedores o corredores, para ayudar a la firma a representar a sus clientes.

Rol de la firma de corretaje

- La firma de corretaje es propietaria de todos los contratos.
- El corredor empleador (Corredor Responsable, Corredor de Registro, Firma de Corretaje) es responsable de lo siguiente:
 - Todos los contratos, listados (empleo) y acuerdos de compra
 - Supervisión de todos los vendedores y asociados de corredores

Rol del vendedor/asociado de corredor

- Contratado para representar al corredor y la firma de corretaje.
- Tiene deberes al cliente equivalentes a los deberes por el corredor.
- Puede ser un empleado o contratista independiente, dependiendo de tu estado.
- Si es un empleado, entonces la firma de corretaje debe retener impuestos pero no tiene que garantizar vacaciones, establecer horarios, o establecer horas de trabajo.

Rol del vendedor/asociado de corredor

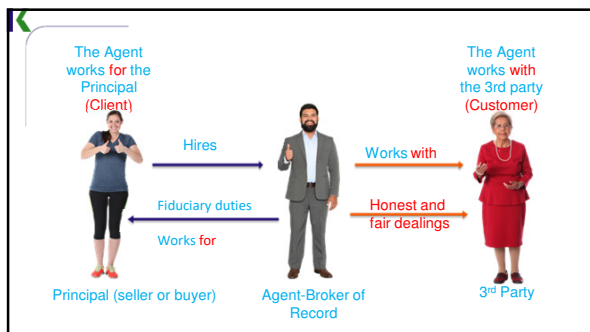
- Los contratistas independientes (contratados por la firma) deben tener un contrato de contratista independiente firmado que establezca que pueden fijar sus horas de trabajo y deben pagar sus impuestos.
- La clasificación de un agente de bienes raíces como empleado o contratista independiente a menudo se ve afectada por las leyes estatales.

Partes de una relación de agencia

- Un principal emplea a un agente para actuar en nombre del principal.
- Principal/cliente: un principal emplea a un agente para actuar en nombre del principal; el principal puede o no ser la persona que paga al agente.
- Agente/fiduciario: aquel que es empleado para representar a un principal.
- Tercero/cliente: una parte en una transacción que no es parte de un acuerdo de agencia en particular; el tercero consumidor es un "cliente" y puede no estar representado por ningún corredor.

Un no agente

- Un no agente también puede ser referido como facilitador, corredor transaccional, coordinador de transacciones, o corredor de contratos. Esta persona trabaja con un comprador y vendedor (o arrendador y arrendatario), asistiendo con la transacción y no representando los intereses de ninguna de las partes. Algunos estados permiten los no agentes y pueden tener títulos específicos para ellos.



Creación de la agencia

- La agencia se determina por quien emplea al agente, no quien paga al agente.
- Un acuerdo expreso se crea mediante una declaración directa.
- Puede ser oral o escrito.
- Solo los acuerdos de comisión escritos son exigibles.
- La agencia implícita se crea a través de las acciones del agente.

Alcance de la autoridad de un agente

- Una agencia especial se crea cuando se autoriza a un agente a realizar un acto en particular sin la capacidad de obligar al principal (solo en calidad de asesoramiento).
 - Corretaje inmobiliario al vendedor
 - Corretaje inmobiliario al comprador
- Una agencia general se crea cuando se autoriza a un agente a realizar una serie de actos asociados con la operación continua de un negocio en particular. El agente tiene una capacidad limitada para obligar al principal.
 - Administrador de propiedades al dueño de la propiedad.
 - Los vendedores y los asociados de corretaje son agentes generales de un corredor.

Alcance de la autoridad de un agente

- Una agencia universal se crea cuando el principal otorga al agente control sobre todos los asuntos del principal y tiene la capacidad ilimitada de comprometerlo. El nombramiento de un agente universal a menudo forma parte de un plan de fin de vida.

Pregunta

Una dueña de casa le dice a su vecina Sue que quiere vender su casa. Sue, que es vendedora, encuentra un comprador y llama a la vecina para decirle que ha encontrado a alguien para comprar su casa. En este punto, Sue

- A. es una agente implícita para la vecina.
- B. es una agente expresa para ambas partes.
- C. no tiene relación de corretaje con ninguna de las partes.
- D. es una agente general para la vecina.

Respuesta

- A. es una agente implícita para la vecina.

Sue ha actuado según la declaración del vecino, lo que la convierte en un agente implícito para el vecino. Dependiendo de lo que Sue le haya dicho al posible comprador, ella puede tener un acuerdo expreso, oral o escrito con el comprador.

Acuerdo de listado

- Acuerdo de listado de exclusividad de venta
 - La correduría recibe un pago si la propiedad se vende, independientemente de quién encuentre al comprador. Solo se puede tener un listado a la vez.
 - Es un acuerdo bilateral.
- Agencia exclusiva
 - La correduría recibe un pago si la propiedad se vende, a menos que sea el vendedor quien encuentre al comprador. Solo se puede tener un listado a la vez.
 - Es un acuerdo bilateral.
- Abierto/no exclusivo
 - La correduría solo recibe un pago si el corredor consigue al comprador. Se pueden dar múltiples listados abiertos, pero solo se paga si se demuestra que fueron ellos quienes consiguieron al comprador.
 - Es un acuerdo unilateral.

Acuerdo de listado

- Un listado neto
 - Un listado neto es legal en algunos estados y no se recomienda en otros. Tiene problemas de responsabilidad ética extremos. En un listado neto, el propietario establece una cantidad que le gustaría recibir por la venta de la casa, y el corredor recibe cualquier cantidad que exceda esa cantidad como su comisión.

Acuerdo de listado

- Un contrato de empleo que nombra a una firma de corretaje como agente especial del propietario con el propósito específico de encontrar un comprador que esté listo, dispuesto y capaz de comprar de acuerdo con los términos del contrato.
- Partes:
 - Vendedor = principal/cliente
 - Firma de corretaje = agente/fiduciario

Acuerdo de listado

- Monto y/o método de compensación
 - Tarifa fija
 - Porcentaje del precio de venta
 - Tarifa por hora

Acuerdo de listado

- Cláusula de listado múltiple
 - Autoriza a la correduría a listar la propiedad en el servicio de listado múltiple (MLS).
 - Un corredor participante hace una oferta de cooperación y compensación a otros corredores miembros.
 - La oferta se acepta cuando un corredor colaborador trae un comprador al vendedor y se realiza una venta.
 - Un corredor colaborador puede ser representante del comprador o actuar en alguna otra capacidad permitida por la ley estatal.

| WHEN DOES THE LISTING BROKER GET PAID | | | | |
|---------------------------------------|---------------------|----------------------------|------------------------------|----------------------------|
| Type of listing | Owner obtains buyer | Co-op agency obtains buyer | Listing agency obtains buyer | Someone else obtains buyer |
| Exclusive right-to-sell | \$ | \$ | \$ | \$ |
| Exclusive agency | | \$ | \$ | \$ |
| Open | | | \$ | |

Pregunta

Un agente que trabaja para un principal ha sido otorgado un poder limitado para obligar al principal. Es probable que el agente sea:

- A. un agente universal.
- B. un agente general.
- C. un agente especial.
- D. un agente exclusivo.

Respuesta

B. un agente general.

- Un agente general, como un administrador de propiedades, tiene poder limitado para obligar al principal.
- Un agente especial no tiene poder para obligar al principal.
- Un agente universal tiene poder ilimitado para obligar al principal, lo cual es creado por un poder notarial.

Contrato de representación del comprador

- Partes
 - El comprador es el principal
 - La firma de corretaje es el agente/fiduciario
- Puede ser un derecho exclusivo de compra, un acuerdo de agencia exclusiva o una agencia abierta

Acuerdo de administración de propiedades

- Un acuerdo de administración de propiedades es un contrato entre el dueño de una propiedad que genera ingresos y una firma de corretaje que actuará como el administrador de la propiedad.
- Las partes del acuerdo son las siguientes:
 - Dueño de la propiedad: principal
 - Administrador de la propiedad (firma de corretaje): agente general

Acuerdo de representación del inquilino

- Partes
 - Inquilino es el principal
 - La firma de corretaje es agente/fiduciario
- Puede ser un acuerdo de derecho exclusivo o de agencia exclusiva

Poder notarial

- Un poder notarial puede crear una relación de agencia en la que el agente es referido como un apoderado legal. Por lo general, estos se crean para permitir que el apoderado legal firme documentos en nombre del mandante, por lo tanto, suelen ser agencias generales.

Terminación de una agencia

- Finalización, cierre o vencimiento completo del acuerdo
- Fallecimiento o quiebra del principal o de la firma de corretaje (no del vendedor o asociado de corredor)
- Destrucción de las mejoras
- Rescisión mutua
- El incumplimiento de cualquiera de las partes puede dar por terminado el acuerdo, pero puede haber problemas de responsabilidad.

Deberes fiduciarios

- Obediencia
- Lealtad
- Divulgación
- Confidencialidad
- Contabilidad
- Cuidado y habilidad razonables

Obediencia

- Un agente debe obedecer las instrucciones legales del principal.
- Si un principal le pide al agente que haga algo ilegal (por ejemplo, no divulgar intencionalmente un problema con la propiedad o negarse a mostrar la propiedad a un miembro de una clase protegida), entonces el agente debe rechazar el contrato de listado.

Lealtad

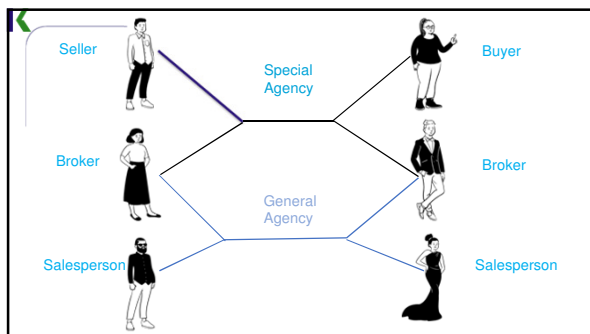
- Un agente debe colocar el interés del principal por encima de todos los demás. Un agente está obligado a mostrar a un comprador todas las propiedades que cumplan con los requisitos del comprador, no solo aquellas con las comisiones más altas.
- Un agente debe lealtad y honestidad al principal.

Divulgación

- Un agente debe revelar al principal y a todas las partes todos los hechos materiales conocidos sobre la propiedad. Un agente debe revelar al principal todo el conocimiento sobre la transacción (incluyendo, pero no limitado a, hechos materiales).
- El agente de listado debe compartir con el vendedor preocupaciones sobre la capacidad del comprador para calificar para un préstamo.
- El agente del comprador debe compartir con el comprador preocupaciones sobre la condición de la propiedad y recomendar una evaluación de un experto.
- Un agente debe revelar al principal los beneficios de la transacción, así como los riesgos o defectos.

Confidencialidad, Contabilidad, Cuidado y habilidad razonables

- **Confidencialidad**
 - Un agente debe mantener en privado la información confidencial del principal.
 - El agente debe mantener con frecuencia confidencial el precio, los términos y la motivación.
 - Un agente puede divulgar información confidencial con el permiso del principal.
 - La terminación de la agencia no termina con la confidencialidad debida.
- **Contabilidad**
 - Los agentes deben rendir cuentas por cualquier dinero o propiedad personal confiada a ellos.
- **Habilidad y cuidado razonable.**



Pregunta

¿Qué deberes de cuidado debe tener un agente inmobiliario que trabaja con un cliente?

- A. Obediencia, cuidado razonable, divulgación
- B. Lealtad, obediencia, confidencialidad
- C. Confidencialidad, cuidado razonable, divulgación
- D. Ninguna de las anteriores

Respuesta

D. Ninguna de las anteriores

- Trabajar con un cliente significa que aún no se ha establecido una relación de agencia. Los deberes que se le deben a un cliente no incluyen confidencialidad, lealtad u obediencia.

Agencia única/Agencia doble

- Un solo agente representa solo a una parte en una transacción. Una vez que se ha aceptado una oferta, el corredor del comprador puede ser referido como el "corredor vendedor".
 - La agencia doble ocurre cuando un corredor representa a más de una parte en una transacción.
- Normalmente requiere divulgación y el consentimiento por escrito de ambas partes. Las reglas sobre la agencia doble son específicas del estado, incluso en cuanto a si es legalmente permitida.

Divulgaciones de la Agencia de Traducciones

- Existen leyes de divulgación obligatoria de agencias en todos los estados.
- Puede haber formularios de divulgación específicos que el agente de bienes raíces esté obligado a utilizar.
- Los estados requerirán que los agentes divulguen cuando puedan existir posibles conflictos de interés. Estos probablemente existirán cuando un titular de licencia tenga tanto un interés de agencia como un interés financiero o de propiedad en la propiedad.

Pregunta

Un agente doble en un contrato de compra:

- A. representa a su corredor y al vendedor.
- B. representa a su corredor y al comprador.
- C. representa tanto al comprador como al vendedor.
- D. es ilegal a nivel nacional.

Respuesta

C. representa tanto al comprador como al vendedor.

- Un agente doble representa a ambas partes en una transacción. El corredor no es parte del acuerdo de compra.
- La legalidad de la representación de agencia doble está regulada por cada estado, no a nivel nacional.



El trabajo del valuador

- El valuador profesional de bienes raíces proporciona una opinión del valor de un interés en bienes inmuebles (terrenos y/o edificaciones). El valor puede ser solicitado por cualquier motivo.
- El valuador debe proporcionar una opinión de valor fundamentada e imparcial.
- A partir del 1 de julio de 1991 (posteriormente extendido hasta el 1 de enero de 1993), todas las evaluaciones de bienes raíces relacionadas con el gobierno federal deben ser realizadas por un valuador con licencia o certificado en el estado en el que se encuentra la propiedad.

Proceso de evaluación

- Esta es un análisis sistemático de los factores que influyen en el valor de los bienes raíces; un programa ordenado mediante el cual se define el problema; se planifica el trabajo necesario para resolver el problema; se adquieren, clasifican, analizan e interpretan los datos involucrados en una opinión del valor; y la opinión final del valor se presenta en la forma solicitada por el cliente.

USPAP

- El Uniform Standards of Professional Appraisal Practice (USPAP) fue adoptado por el Congreso en 1989 y contiene estándares para todo tipo de servicios de evaluación, incluyendo bienes raíces, propiedad personal, negocios y evaluaciones masivas.
- El cumplimiento es requerido para valuadores con licencia estatal y certificados estatales que participen en transacciones de bienes raíces relacionadas con el gobierno federal..

Licencia de valuador

- Cada estado establece los requisitos para la obtención de licencia. Estos requisitos pueden ser más estrictos que los requisitos federales:
- En 1989, el Título XI de la Ley de Reforma, Recuperación y Aplicación de Instituciones Financieras fue promulgado por el Congreso federal, exigiendo a todos los estados que otorguen licencias a los valuadores de bienes raíces que evalúen propiedades inmobiliarias en transacciones relacionadas con el gobierno federal.

Licencia de valuador

- Valuador en capacitación: Debe contar con un valuador certificado supervisor para revisar todos los informes.
- Valuador con licencia: Puede tasar unidades residenciales de 1 a 4 no complejas con un valor de menos de 1 millón y propiedades complejas de 1 a 4 unidades con un valor de transacción de menos de 400,000 dólares.

Licencia de valuador

- Valuador de propiedades residenciales certificado: Puede tasar de 1 a 4 propiedades residenciales sin importar su valor o complejidad y terrenos vacíos o sin mejoras.
- Valuador de bienes raíces general certificado: Puede tasar todo tipo de propiedades.

Evaluación masiva asistida por computadora

- A medida que pasa el tiempo, cada vez más actividades de evaluación han llegado a depender de la investigación computarizada y las bases de datos. Un ejemplo es la técnica conocida como CAMA, que es útil cuando se vuelven a evaluar miles de propiedades con fines de impuestos sobre la propiedad.
- Sin embargo, cuanto más compleja sea la propiedad, más importante se vuelve la capacitación y habilidad del valuador en el proceso..

DATE OF APPRAISAL

APPRAISAL= DEFENDABLE OPINION



PAST

5 Years Ago



PRESENT

Today

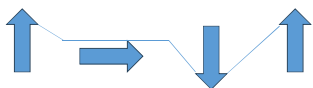


FUTURE

2 Years From
Now

Etapas del ciclo de vida

- Al igual que con las propiedades individuales, un vecindario típico atraviesa cuatro períodos distintos en su vida: crecimiento, equilibrio (también conocido como estabilidad), declive y revitalización.



Principios básicos de valor

- Existen varios principios económicos que pueden afectar el valor de los bienes raíces. Los más importantes están definidos aquí:
- Anticipación: El valor se crea por la expectativa de que ciertos eventos ocurran. (El enfoque de ingreso se basa en este principio).

Principios básicos de valor

- Cambio: Ninguna condición física o económica permanece constante.
- Competencia: La interacción de la oferta y la demanda. Los negocios rentables tienden a atraer la competencia.
- Conformidad: Se crea el valor máximo cuando una propiedad está en armonía con su entorno.

Principios básicos de valor

- Aportación: El valor de cualquier parte de una propiedad se mide por su efecto en el valor total (piscina).
- Plottage: La consolidación de lotes adyacentes en un solo terreno más grande generalmente produce un valor total de terreno mayor que la suma de los dos sitios valorados por separado.
 - El proceso se llama ensamblaje y el aumento en valor (si lo hay) se llama plottage.

Principios básicos de valor

- Regresión: El valor de una propiedad de mejor calidad se ve afectado negativamente por la mayor presencia de propiedades de menor calidad en la misma área (o tamaño).
- Progresión: Por el contrario, el valor de una propiedad de menor calidad se ve mejorado cuando se encuentra en un vecindario de mayor calidad.
- Sustitución: Utilizado en todos los métodos de tasación. El valor de cualquier cosa se establece por el costo de adquirir un sustituto igualmente deseable.

Regresión

- Una propiedad sobre-mejorada que disminuye su valor es el principio de regresión.
 - Ejemplo: Una casa grande en una propiedad en un vecindario de casas pequeñas.

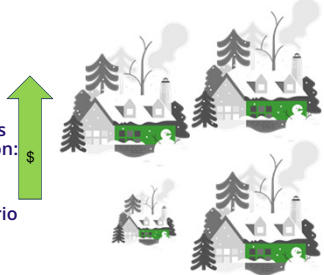


Progresión

- Progresión

En contraste, una propiedad submejorada que aumenta de valor es el principio de progresión:

Ejemplo: Una casa pequeña en un vecindario de casas grandes.



Edad efectiva vs. edad real

- Edad Efectiva: La edad aparente del edificio basada en la condición observada en lugar de la edad cronológica.

- Edad Cronológica: La edad real del edificio.



CMA/BPO/Opinión del corredor de valor

- El trabajo de un agente de bienes raíces es realizar un CMA, no una evaluación.
- El agente investiga y evalúa propiedades que se han vendido recientemente.
- Es similar al enfoque de comparación de ventas (que se cubrirá más adelante).



Valor de mercado

- El valor más probable (en efectivo o su equivalente) que una propiedad debería alcanzar cuando:
 - Un vendedor dispuesto quisiera vender y un comprador dispuesto quisiera comprar.
 - La propiedad esté expuesta en el mercado abierto por un período razonable de tiempo.
 - Ambas partes estén familiarizadas con los usos, defectos y ventajas de la propiedad.
 - Ninguna de las partes esté bajo presión anormal para vender o comprar.

Precio de mercado

- El precio de venta real, que puede ser mayor o menor que el valor de mercado dependiendo de las condiciones del mercado. El precio de mercado es un hecho histórico, ya que fue el precio de compra de la propiedad en un momento dado.



Pregunta

El precio más probable que una propiedad alcanzará en la venta es el

- A. precio de mercado.
- B. valor fiscal.
- C. valor de mercado.
- D. precio ad valorem.

Respuesta

C. valor de mercado.

- El valor de mercado es la cantidad evaluada. El precio de mercado es el precio de venta o de cierre de la propiedad. Los valores evaluados y ad valorem son utilizados por el valuador de impuestos, no por los corredores.

Oferta y demanda

- Mercado del vendedor frente al mercado del comprador
- Oferta: número de propiedades disponibles (de un cierto tipo en una cierta área)
 - El precio se mueve en dirección opuesta a la oferta; cuando la oferta aumenta, el precio baja
- Demanda: número de propiedades que serán compradas
 - El precio se mueve con la demanda; cuando la demanda aumenta, el precio sube
- Determina los precios de venta y las tarifas de alquiler

Elementos esenciales de valor

Demanda

Utilidad

Escasez

Transferibilidad



Pregunta

Durante una recesión reciente, los valores de las propiedades bajaron y la construcción se detuvo. En Anytown, los alquileres y los precios de venta han aumentado rápidamente en el último año. El mejor principio de valoración para explicar lo que está ocurriendo sería

- A. contribución.
- B. progresión.
- C. oferta y demanda.
- D. uso más alto y mejor.

Respuesta

C. oferta y demanda.

- La ley de la oferta y la demanda establece que si la demanda aumenta, también lo hará el precio. Además, si la oferta disminuye, el precio aumentará.
- La contribución se utiliza para determinar el valor de las mejoras.
- La progresión es parte del principio de conformidad.
- El uso más alto y mejor se utiliza para determinar si el uso actual es el de mayor valor.

Ejemplo de uso más alto y mejor



El uso más alto y mejor

- El uso más alto y mejor es aquel que produce el mayor retorno de la inversión con el tiempo. Normalmente es el uso actual, pero podría ser diferente, especialmente si la zonificación ha cambiado. Debe ser legalmente permisible, físicamente posible, económicamente factible y el uso más productivo.
- El valuador debe mostrar el uso más alto y mejor actual en la evaluación. Esto no se utiliza en una opinión de valor de un corredor.

Enfoque de comparación de ventas y datos de mercado

- Este es el método más importante para propiedades residenciales y terrenos vacantes.
- La estimación del valor se basa en precios de venta ajustados de propiedades similares recientemente vendidas.
- Es similar a lo que los corredores utilizan para determinar el valor al realizar un análisis de mercado comparativo.
- El tamaño en pies cuadrados suele basarse en las dimensiones exteriores del área de vida terminada y climatizada.
- A menudo, las pautas locales, estatales o del servicio de listado múltiple (MLS, por sus siglas en inglés) determinan el tamaño en pies cuadrados.

Enfoque de comparación de ventas

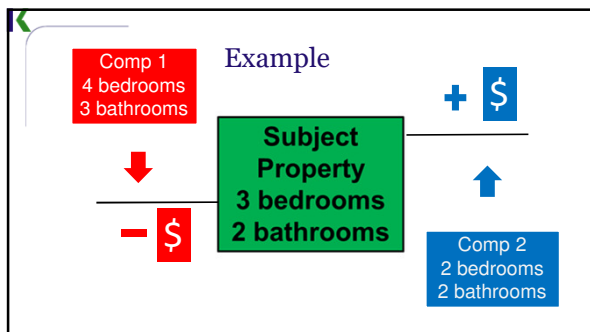
- Elementos principales de comparación y ajuste son el tamaño del lote, la fecha de venta (los valores pueden estar apreciando o depreciando), los ciclos del mercado a menudo crean la necesidad de un ajuste "al momento de la venta", días en el mercado, comodidades, dimensiones exteriores de las mejoras (pies cuadrados).
- Se realizan ajustes a las comparaciones.
- Ajustar el precio de venta de la propiedad comparable para que sea similar a la propiedad sujeta.

Enfoque de comparación de ventas

- Si la propiedad de comparación es mejor que el sujeto, resta
 - Ejemplo: La propiedad del sujeto tiene un baño y la comparación tiene dos, así que resta el valor del baño adicional del precio de venta de la comparación para que coincida con la propiedad del sujeto.
- Si la propiedad de comparación es peor que el sujeto, suma
 - Ejemplo: La propiedad del sujeto tiene tres dormitorios y la comparación solo tiene dos, así que suma el valor del dormitorio faltante al precio de venta de la comparación para que coincida con la propiedad del sujeto.

Enfoque de comparación de ventas del mercado

- Evaluación de propiedad: "sujeto"
- Propiedades similares vendidas recientemente: "comparables"
- Ajustes realizados a las comparables
- Comparables mejor: "-", comparables peor: "+"



Pregunta

Al evaluar una vivienda unifamiliar, realizas ajustes para

- A. las propiedades comparables.
- B. ninguno.
- C. la propiedad sujeto.
- D. ambos.

Respuesta

A. las propiedades comparables.

- Solo ajusta las propiedades comparables.

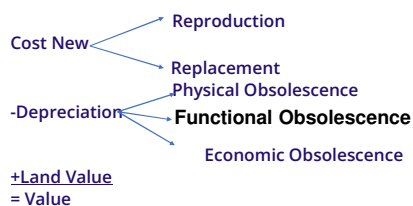
Enfoque de costo



Enfoque de costo

- Este es el método más importante para nuevas construcciones y propiedades únicas o de uso especial, como iglesias y escuelas.
- El enfoque de costo se utiliza típicamente cuando faltan ventas comparables o ingresos.
- Tres pasos en el enfoque de costo:
 1. Estimar el costo de construir las mejoras si se construyeran ahora. Esto se basa en el costo de reproducción o reemplazo.
 2. Estimar y deducir la depreciación acumulada en la propiedad sujeta.
 3. Agregar el valor del terreno.

Enfoque de costo



Enfoque de costo

- Costo de construcción nuevo (utiliza solo uno de estos métodos)
- Costo de reproducción nuevo
 - Costo de construir una réplica con el mismo material o muy similar
 - Utilizado para propiedades históricas
- Costo de reemplazo nuevo
 - Costo de reemplazar mejoras con la misma funcionalidad/utilidad

Enfoque de costo

- La depreciación es una pérdida de valor por cualquier razón.
 - La depreciación afecta a las mejoras, no al terreno.
- La deterioración física (también llamada obsolescencia), mantenimiento diferido, desgaste, obsolescencia funcional, diseño u otras deficiencias, incluyendo equipo obsoleto, mal diseño de la planta, etc.
 - Ejemplos: accesorios de iluminación y grifería obsoletos o una casa de cuatro habitaciones con un solo baño.

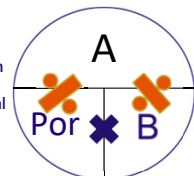
Enfoque de costo

- Obsolescencia económica (también llamada obsolescencia locacional u obsolescencia externa)
 - Factores externos, ubicación, entorno - determinados a través de un análisis del vecindario
 - Ejemplo: la propiedad se encuentra en un vecindario deteriorado. Esto proviene fuera de los límites de la propiedad.



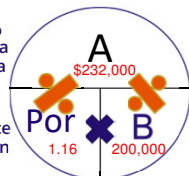
Enfoque de costo

- Cálculos de apreciación y depreciación
- La siguiente fórmula de círculo se aplica a cualquier situación que involucre apreciación y depreciación:
 - A = el valor después del cambio porcentual
 - B = el valor antes del cambio porcentual
 - Por = el porcentaje de fórmula
- La fórmula de porcentaje (porcentaje) es:
 - $100\% + \text{ganancia (apreciación)}$
 - $100\% - \text{la pérdida (depreciación)}$



Enfoque de costo

- Debido a que "por" siempre es del 100% más o menos algo, nunca es la respuesta al problema. Siempre ajuste hacia arriba o hacia abajo desde el 100% para encontrar el valor necesario.
- Pregunta: Una propiedad comprada hace tres años por \$200,000 ha aumentado un 16%. ¿Cuál es su valor actual?



Enfoque de ingresos

- El enfoque de ingresos se utiliza para propiedades que generan ingresos, como un edificio de apartamentos, centro comercial o propiedad de alquiler residencial.
- Los inversionistas inmobiliarios compran propiedades por el ingreso que la propiedad produce.
- Los inversionistas determinan lo que pagarán basándose en una tasa de retorno o tasa de capitalización.
- La tasa de capitalización (o tasa de cap) para un tipo de propiedad en una determinada área puede determinarse utilizando ventas pasadas. Esto permite al valuador estimar el valor actual de una propiedad que aún no ha cerrado.

Enfoque de ingresos

- Capitalización: Este es el proceso de convertir el ingreso futuro estimado en valor presente.
- El cálculo del ingreso futuro se basa en el Ingreso Operativo Neto (NOI) anual de una propiedad.
- Flujo de efectivo = I (ingreso operativo neto) menos servicio de deuda.

Finding the Net Operating Income

Potential gross income (PGI)

- a) Contract rent
- b) Market rent

- Vacancy and collection losses (percent of potential gross)

Effective gross income (EGI)

- Operating expenses
(do not include debt service)

Net operating income (NOI)

- Debt service

Cash Flow

Enfoque de ingresos

- Este guion se puede utilizar para cualquier propiedad que genere ingresos.
- El tasador determina el Ingreso Operativo Neto (NOI).
- La tasa es la tasa de capitalización o tasa de retorno que el inversor desea.
- Valor.
- Deberías poder usar esta fórmula en todas sus derivaciones:

$$R \times V = I$$

$$I \div V = R$$

$$I \div R = V$$



Pregunta

Cuando las tasas de capitalización suben y los ingresos se mantienen iguales, el valor de la propiedad

- A. sube.
- B. baja.
- C. permanece igual.
- D. ninguno de los anteriores.

Respuesta

B. baja.

Cuando las tasas de capitalización suben y el ingreso permanece igual, el valor disminuye. Las tasas de capitalización equivalen al riesgo.

| | | | |
|---------|----------|-----------|---|
| ↑ • 12% | \$10,000 | \$83,333 | ↓ |
| • 10% | \$10,000 | \$100,000 | |
| ↓ • 8% | \$10,000 | \$125,000 | ↑ |

Multiplicador bruto del alquiler

- Si un comprador está interesado en comprar una propiedad residencial de alquiler de 1-4 unidades, el multiplicador bruto de alquiler podría utilizarse para una aproximación áspere del valor. Para establecer un multiplicador preciso, necesitas 4-5 ventas recientes y datos de alquiler.

Multiplicador bruto del alquiler

- La fórmula es:
- Precio de venta dividido por el alquiler bruto mensual/anual = MRB
- Una vez que tengas un multiplicador, multiplicas este número por el alquiler mensual o anual del sujeto.

Multiplicador bruto del alquiler

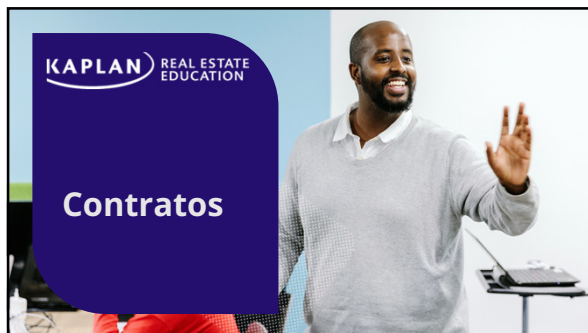
- Si una casa se vendió recientemente por \$155,000 y su ingreso mensual de alquiler era de \$1,250, el GRM para la propiedad sería:
 - \$155,000 dividido por \$1,250 = 124 GRM
- Si tienes una propiedad que genera \$1,500 de ingreso mensual, deberías multiplicar esto por el GRM de 124 = \$186,000
- * Ten mucho cuidado con las preguntas del examen. ¿Te están dando ingresos anuales o mensuales? ¿Quieren un GMV o un GMA?

Reconciliación

- Durante la fase final de la valoración, el tasador concilia (correlaciona) los tres enfoques de valor (comparación de ventas/datos de mercado, coste e ingresos).
- Cada enfoque se pondera y se utiliza para determinar el valor estimado de un sujeto. No es un promedio.
- El tasador considera los tres enfoques, pero da más peso al enfoque que es más apropiado para el tipo de propiedad.

Reconciliación

- Para una propiedad unifamiliar, el tasador daría mayor peso al enfoque de comparación de ventas.
- Para una propiedad única como una escuela o una iglesia histórica, el tasador daría mayor peso al enfoque de costos.
- Para una propiedad productora de ingresos como un edificio de oficinas o un centro comercial, el tasador daría mayor peso al enfoque de ingresos.



Principios generales de derecho contractual

- Un contrato es una promesa o un conjunto de promesas. La ley reconoce estas promesas como un deber legal: el incumplimiento de una o más promesas tiene un remedio legal.
- La validez se relaciona con todos los elementos legales de un contrato que se cumplen.

Ejecutabilidad de contratos



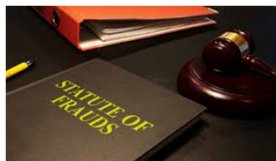
Las puertas de la sala del tribunal pueden abrirse para su reclamo.

Ejecutabilidad de contratos

- La validez y la exigibilidad del contrato son dos cosas muy diferentes.
- La exigibilidad permite a una parte llevar un contrato a la corte. Para hacerlo, debes seguir estas dos leyes:
 - Estatuta de Fraudes: Algunos contratos deben estar por escrito para ser exigibles en un tribunal de ley.
 - Estatuta de Limitaciones: Hay un límite de tiempo en el cual actuar.

Estatuta de Fraudes

Algunos contratos deben estar por escrito para ser exigibles en la corte.



Estatuta de Fraudes

- Ley estatal que requiere que ciertos contratos estén por escrito y firmados por la parte a la que se le imputará el acuerdo para que sean legalmente exigibles.
- Por lo general, los estatutos requieren que todos los contratos de venta de tierras y cualquier interés en ellas sean por escrito.
- Excepción: Arrendamiento oral por menos de un año.

Pregunta

Un ejemplo de un contrato oral exigible es un

- A. arrendamiento por 6 meses.
- B. arrendamiento por 13 meses.
- C. contrato de listado por 6 meses.
- D. contrato de compra para un lote no mejorado.

Respuesta

- A. arrendamiento por 6 meses.

Arrendamiento por 6 meses. Los contratos de arrendamiento por un año o menos son aplicables incluso si se hacen de forma oral. Esto no significa que deban hacerse de forma oral.

Estatuta de Limitaciones



Estatuta de Limitaciones

- La "Ley de Limitaciones" prescribe el límite de tiempo para diferentes demandas en las cuales una persona agraviada puede acudir al tribunal en busca de reparación o justicia.
- Si no se inicia una acción dentro del período prescrito, esto se conoce como "abandono". Básicamente, quedas excluido del tribunal.
- Cada estado establece su propia Estatua de Limitaciones.

Validez

- "La validez se refiere a que se cumplan todos los elementos legales de un contrato."

Elementos de un contrato válido

- El consentimiento se refiere a la existencia de una oferta, aceptación y comunicación de vuelta al oferente.
- La capacidad se relaciona con la edad y la capacidad mental de las partes para contraer.
- La contraprestación se refiere al aspecto de valor de un contrato. Valor legal: el "valor" que es dado por las partes. Palabras asociadas con esto incluyen adecuado, valioso, bueno, suficiente.
- El objetivo lícito se refiere a si el propósito (objeto) de un contrato es legal.

Contratos expreso/implícitos

- Un contrato expreso es un acuerdo verbal o escrito entre dos o más partes: Todos los términos contractuales en un contrato expreso están explícitamente expresados de antemano.
- Por el contrario, un contrato implícito no es ni escrito ni oral, sino que se basa en el comportamiento de las partes involucradas: un contrato implícito es legalmente vinculante.

Oferta



Oferta

- Una oferta muestra la intención de celebrar un contrato. Es realizada por el oferente.
- Una oferta crea el poder de aceptación por parte de otro.
- Todas las ofertas deben ser por escrito. Cualquier cambio en la oferta, sin importar lo pequeño que sea, termina la oferta y crea una contraoferta.

Aceptación



Aceptación

- El segundo componente de un contrato válido es un acuerdo entre las partes (también conocido como aceptación).
- La oferta debe ser aceptada por el destinatario. La aceptación debe ser clara, inequívoca y sin condiciones.

Comunicación de aceptación



Comunicación de aceptación

- Una oferta puede ser revocada en cualquier momento antes de comunicar al oferente que el contrato ha sido aceptado.

Pregunta

Todos los siguientes son necesarios para un contrato válido EXCEPTO

- A. acuerdo mutuo.
- B. partes competentes.
- C. dinero en efectivo.
- D. consideración.

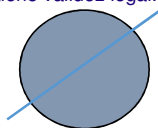
Respuesta

C. dinero en efectivo.

- Un depósito de dinero en serio es un depósito del comprador. A veces se le llama un depósito de buena fe.
- El dinero en serio no es consideración para un contrato de venta y por lo tanto no es requerido.
- El dinero en serio suele ser el monto de los daños liquidados, si la cláusula de daños liquidados está en efecto.

Contrato de vacío

Un contrato VACÍO tiene un elemento faltante. Ningún elemento es más importante que otro. Si uno falta, el contrato se considera vacío o incompleto, por lo que no tiene validez legal.



Contrato anulable

- Un contrato ANULABLE es válido hasta que la parte perjudicada decida cómo proceder. Debido a que fue creado bajo una de las siguientes condiciones mencionadas a continuación, la parte perjudicada tiene el derecho unilateral de salir o aceptar el contrato.
- La aceptación del contrato no protege al perpetrador de una demanda legal en su contra. Este es un contrato creado utilizando fraude, representación errónea, coacción, amenaza o influencia indebida para lograr que alguien acepte el contrato.

Pregunta

Todos los siguientes harían un contrato anulable, EXCEPTO

- A. se proporcionó información fraudulenta al comprador sobre la propiedad en cuestión.
- B. el vendedor le dijo al comprador que la casa no tiene problemas ambientales, cuando en realidad sí los tiene.
- C. los compradores no pueden decidir cómo tomar el título.
- D. se les dice a los compradores que serán dejados en medio de la nada a menos que firmen el contrato.

Respuesta

C. los compradores no pueden decidir cómo tomar el título.

Los contratos anulables se crean cuando una de las partes está obligada por los términos del contrato pero la otra parte no lo está (porque una de las partes es menor de edad, o debido a fraude, coacción o tergiversación).

Ejemplo de un contrato no exigible

- June Quilla accede a vender su casa a Paul Hernandez. Ellos llegan a un acuerdo con un apretón de manos. June cambia de opinión y se niega a vender su casa a Paul. Este es un contrato no exigible. Todos los contratos para transferir bienes raíces deben estar por escrito, según la Ley de Fraudes.

Bilateral/unilateral

- Contrato bilateral: Un contrato en el que cada parte se compromete a realizar un acto.
 - Ejemplos: Acuerdos de listado exclusivo, contratos de compra, arrendamientos
- Contrato unilateral: Una promesa a cambio de un acto.
 - Ejemplos: Listado abierto, acuerdo de opción

Acuerdo de Opción

- Un contrato de opción es cuando el vendedor acepta, por escrito, vender a un precio establecido por un período de tiempo determinado. Este es un contrato unilateral, ya que solo el vendedor está haciendo una promesa exigible. El comprador paga una tarifa de opción, que el vendedor puede retener. El comprador puede o no ACTUAR. Su decisión de no comprar les costará la tarifa de opción, pero no han incumplido el contrato. Esta es una buena manera de ver qué sucede en el mercado antes de comprometerse con la propiedad.

Firmas electrónicas

- La firma electrónica simple es la más rápida y fácil de usar, sin embargo, al firmar documentos más importantes, se requerirá el uso de una firma digital, que es un método más seguro y tecnológicamente avanzado para firmar documentos en línea.
- No todos los documentos pueden ser firmados electrónicamente. Algunos ejemplos son escrituras y testamentos.

Contrato de compra

- Un comprador acepta comprar por un cierto precio y el vendedor acepta transmitir el título mediante una escritura. Además de obligar a las partes a la compra y venta de la propiedad durante el tiempo necesario para cerrar la transacción, el contrato a menudo sirve como la dirección inicial para el agente de cierre o la compañía de fideicomiso para procesar los aspectos mecánicos de la transacción. DEBEMOS tener oferta, aceptación y comunicación de la aceptación al oferente para tener un contrato completo.

Derechos y obligaciones del contrato

- Un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre partes que aceptan realizar o abstenerse de realizar ciertos actos a cambio de una contraprestación. En términos sencillos, es una promesa exigible.
- La violación de cualquiera de los términos o condiciones de un contrato sin excusa legal permitirá a la parte no incumplidora el derecho de buscar uno de tres remedios alternativos: rescisión del contrato, acción por daños y perjuicios, o una acción por cumplimiento específico.

Remedios por incumplimiento de contrato

- Rescisión: El remedio legal de cancelar, terminar o anular un contrato y restituir a las partes a su posición original; un retorno a la situación previa.
- Daños monetarios: En el caso de que un comprador se haya retirado de un contrato de compra, los daños monetarios podrían ser la diferencia entre el precio de compra del contrato y el valor de la propiedad. Esto se determinará a través de un proceso judicial.

Daños compensatorios/daños reales

- Esto es para compensar a alguien por los daños reales o pérdidas sufridas. En una demanda de contratos, estos daños son en dólares.

Daños y perjuicios liquidados

- Estos son daños, generalmente acordados de antemano, para compensar al vendedor cuando el comprador se retira de la transacción sin una razón válida.

Daños punitivos/ejemplares

- Esto tiene la intención de castigar a la persona que incumplió el contrato y podría ser otorgado como un ejemplo de modo que otras personas no se involucren en el mismo comportamiento malo.

Remedios por incumplimiento de contrato

- Ejecución específica: Una acción presentada en un tribunal de equidad en casos especiales para obligar a una parte a cumplir los términos del contrato. La base de esta demanda es que la tierra es única y simples daños legales no compensarían adecuadamente al comprador por el incumplimiento.
- Es más difícil obtener un fallo de ejecución específica contra un comprador que contra un vendedor. El juez puede ordenar a un vendedor que firme una escritura para transferir la propiedad, sin embargo, si el comprador no tiene los fondos para completar el contrato, esta no sería una solución beneficiosa.

Terminación de un contrato

- Lo importante a recordar es que el contrato de venta es de vital importancia para la transacción inmobiliaria. Si sigues los términos del contrato y actúas dentro de los límites de tiempo, podrás ejercer los derechos de terminación que el contrato contiene. Si no sigues los términos, la mayoría de los contratos establecen que has renunciado al derecho de terminar.

Terminación de un contrato

- Después de haber notificado al vendedor la terminación, deben seguir dos pasos estrechamente relacionados: 1) las partes deben formalmente dar por terminado el contrato, y 2) el depósito de dinero en garantía debe ser liberado al comprador.
- Si el comprador y el vendedor están de acuerdo con la terminación, su acuerdo suele formalizarse mediante la firma de un formulario de terminación.

Terminación de un contrato

- Si el comprador y vendedor no pueden ponerse de acuerdo en que el contrato se da por terminado, el asunto podría llevar a negociaciones prolongadas y (posiblemente) a litigios. En la mayoría de los casos, es del interés del vendedor tener una terminación formal del contrato, liberándolo para poner la propiedad de nuevo en el mercado.

Anexos y enmiendas a un contrato

- Anexos: Material adicional adjunto y parte de un documento. Esta es información complementaria sin cambiar el contrato original.
- Enmienda: Modifica los términos principales del contrato. La razón más común para enmendar un contrato son condiciones imprevistas. Por ejemplo, un desastre natural que dañó la propiedad, y ambas partes acuerdan cómo proceder.

Contingencias del contrato

- Una disposición en un contrato que requiere la realización de cierto acto o suceso antes de que el contrato sea vinculante. En términos simples, es un "si" en el contrato.
- Algunos ejemplos de contingencias comunes serían:
"Compraré tu propiedad si logro vender mi casa primero" o
"...si logro calificar para un préstamo". La falta de cumplir con una contingencia no se considera incumplimiento de contrato si actuaste de buena fe.
- Se deben establecer plazos para cumplir con la contingencia. La falta de cumplimiento de una contingencia no se considera incumplimiento de contrato.

Pregunta

Un comprador que rescinde un contrato debido al fracaso de una contingencia

- A. está en incumplimiento y perderá el depósito.
- B. no está en incumplimiento y no perderá el depósito.
- C. no tiene impacto en el contrato.
- D. está en incumplimiento y perderá el depósito.

Respuesta

B. no está en incumplimiento y no perderá el depósito.

Un comprador que termina un contrato de compra según una contingencia NO está incumpliendo y recuperará cualquier dinero adelantado.

Contraofertas

- Cuando un oferente (comprador) hace una oferta sobre una propiedad determinada, el vendedor (aceptante) puede responder de una de tres maneras.
- Aceptación: Sin cambios (sin condiciones)
- Rechazo: El contrato queda anulado
- Contraoferta: Las partes cambian de lugar: el aceptante ahora se convierte en el oferente y el oferente se convierte en el aceptante.

Manejo adecuado de múltiples ofertas

- Se deben presentar varias ofertas de un contrato de compra de manera oportuna. Es parte del deber fiduciario del agente discutir los pros y los contras de cada contrato. El agente debe seguir este deber fiduciario incluso si resulta en una compensación menor debido a que el vendedor acepta una oferta en particular.

Contrato de arrendamiento

- Un acuerdo, ya sea escrito o verbal, que transfiere el derecho de posesión exclusiva y uso de bienes raíces por un período de tiempo definido. El arrendador (dueño) otorga el derecho de posesión al arrendatario (inquilino) pero conserva un derecho de reversión.
- Estatuto de Fraudes: Un arrendamiento por un período que no exceda un año no necesita estar por escrito para hacerse cumplir.

Términos de un contrato de arrendamiento

- Posesión tranquila: El propietario no ha dado a ninguna otra parte el derecho de poseer la propiedad.
- Disfrute tranquilo: El propietario no te acosará ni infringirá en tu disfrute legítimo de la propiedad.
- Habitable: Propiedad que es apta para la ocupación humana y está libre de defectos graves que puedan representar un riesgo para la salud y la seguridad.

Contrato de arrendamiento

El arrendador (propietario) hace tres promesas y luego el arrendatario hace tres promesas, ya sea que el contrato esté escrito o no.

Arrendador

Posesión pacífica
Disfrute tranquilo
Condiciones habitables

Arrendatario

Pagar el alquiler
Usar de forma legal
No dañar la propiedad

Contratos de arrendamiento con opción a compra

- Un acuerdo en el cual una parte del pago de alquiler se aplica hacia un precio de compra establecido. El título se transfiere del arrendador al arrendatario cuando el arrendador recibe el precio total predeterminado.
- El arrendatario puede convertir el arrendamiento con opción a compra en un contrato de compra si ambas partes están de acuerdo de antemano. Ejemplo: Arrendamiento por cinco años, luego obtener un préstamo por el saldo adeudado.

Tipos de arrendamientos

- Arrendamiento neto: La forma más común de acuerdo de arrendamiento comercial. Con un arrendamiento neto, el inquilino es responsable de un pago de alquiler base, además de los gastos adicionales asociados con la propiedad. Esto puede incluir servicios públicos, seguro, etc.

Arrendamiento bruto

- Arrendamiento bruto: El inquilino paga una cantidad fija de alquiler (también llamado arrendamiento fijo). El arrendador paga todos los gastos asociados con la propiedad. Típico para propiedades residenciales.

Arrendamiento porcentaje

- Ya sea un arrendamiento bruto o neto, puede ser un arrendamiento a porcentaje. Este tipo de arrendamiento se utiliza generalmente para arrendamientos de negocios minoristas. El alquiler se basa en una tarifa fija mínima de alquiler más un porcentaje de los ingresos brutos recibidos por el inquilino que realiza negocios en la propiedad arrendada.

Opción de compra y primer derecho de negativa

| ACUERDO | OPCIÓN | PRIMER DERECHA |
|---|---------|-------------------|
| Establece el precio de venta en el documento | SÍ | NO |
| Formulario de contrato real utilizado | SÍ | NO, no usualmente |
| El comprador potencial típicamente paga una tarifa por el derecho | SÍ | NO |
| El mayor beneficio va a | Comprad | Vendedor |

Pregunta

Un vecino se ha acercado a un dueño sobre la posibilidad de comprar la propiedad del dueño en el futuro. El propietario de la propiedad acepta darle al vecino un derecho futuro. ¿Qué documento sería en el mejor interés del propietario de la propiedad?

- A. Una opción
- B. Un contrato de arrendamiento con opción a compra
- C. Un derecho de primera negativa
- D. Un contrato de compra con fecha de cierre en cinco años

Respuesta

C. Un derecho de primera negativa

Un derecho de tanteo es típicamente una notificación por escrito, a menudo en forma de carta, que establece que si el propietario decide vender en algún momento, le dará al posible comprador el primer derecho de compra. Esto le permite al propietario fijar el precio y los términos en el futuro, y si el comprador no puede cumplir con el precio y los términos, el propietario puede comercializar la propiedad con otros. Además, el propietario nunca está obligado a vender la propiedad, por lo tanto, mantiene el poder en la relación.



Divulgaciones de propiedades

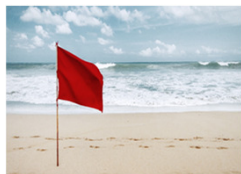
- La mayoría de los estados requieren que el vendedor de una propiedad residencial complete una declaración de divulgación de propiedad.
- La divulgación puede ser un formulario estatutario o una lista escrita.
- La divulgación típicamente cubre lo siguiente:
 - Condiciones de la tierra/suelo y del medio ambiente
 - Problemas estructurales y estado de accesorios, electrodomésticos y equipos
 - Tamaño del lote, invasiones, servidumbres, etc.
 - Todos los defectos materiales.
- Los propietarios (nunca agentes) completan la divulgación del vendedor al mejor de su conocimiento.

Divulgaciones de propiedades

- Los vendedores y licenciatarios deben divulgar a todos los compradores defectos materiales visibles y conocidos latentes.
- Un hecho o defecto material es aquel que, de ser conocido, podría afectar la deseabilidad o valor de la propiedad.
- Un defecto latente no se descubre fácilmente en una inspección.
- Las leyes estatales determinan cuándo el comprador debe recibir la divulgación.
- Los compradores pueden rescindir el contrato de compra si pueden probar la falsificación.

Divulgaciones del agente de listado

- La mayoría de los estados requieren que los corredores de bienes raíces inspeccionen visualmente la propiedad. Los agentes de listado deben hacer lo siguiente:
 - Revelar todos los defectos materiales conocidos, independientemente de si el vendedor está al tanto del defecto o recibe instrucciones de no revelarlo.



Divulgaciones del agente de listado

- Solicitamos al vendedor revelar cualquier defecto latente (oculto) conocido.
- Ante el descubrimiento de un defecto material, revelarlo inmediatamente al cliente, luego, revelarlo a todas las partes de la transacción.
- Recomendar que los compradores hagan inspeccionar la propiedad.

Problemas ambientales

- La mayoría de los problemas ambientales caen bajo la jurisdicción de la Agencia de Protección Ambiental (EPA).
- Los profesionales de bienes raíces deben tener un entendimiento de trabajo sobre problemas ambientales y obligaciones de divulgación. Además, deben estar familiarizados con los problemas ambientales comunes en el área en la que practican, buscar signos de contaminación y otros problemas, e informar y recomendar una investigación más profunda sobre el impacto de los problemas ambientales.
- Los problemas ambientales se consideran hechos materiales que deben ser divulgados por los vendedores y corredores.

Problemas ambientales

- Los corredores que sospechan de un problema ambiental deben divulgarlo, incluso si el vendedor cree que ha sido curado o eliminado.
- Los corredores deben recomendar que el comprador haga inspeccionar la propiedad para verificar si hay alguna preocupación.
- Las propiedades con un alto nivel de contaminación pueden necesitar que el peligro sea eliminado o limpiado antes de la venta.

- El asbesto es un mineral utilizado en edificios que puede causar enfermedades respiratorias.
- El asbesto fue utilizado antes de 1978 en una variedad de materiales de construcción, incluyendo aislamiento de tuberías y paredes, pisos y revestimientos.
- Es perjudicial solo si las fibras son frágiles (rotas y potencialmente en el aire). El peligro proviene de inhalar las fibras microscópicas, que pueden causar una variedad de enfermedades respiratorias.

- Si un edificio está siendo demolido o renovado, la eliminación debe ser realizada por un profesional con licencia antes de la demolición.
- La encapsulación (sellado en su lugar) suele ser una mejor opción que la eliminación del asbesto porque hay menos riesgo de exponer las fibras.
- No hay una normativa federal sobre el asbesto, pero los estados pueden tener una.

Divulgaciones de pintura a base de plomo

- Niveles elevados de plomo pueden causar daños neurológicos graves y potencialmente fatales; los niños y las mujeres embarazadas son los más afectados.
- La ley federal requiere que los vendedores de viviendas construidas antes del 1 de enero de 1978 divulguen a los compradores e inquilinos la posible presencia de pintura a base de plomo. Esta es la norma, incluso si un agente de bienes raíces no está involucrado en la transacción. Los corredores deben informar a los vendedores sobre su obligación de realizar lo siguiente:

Divulgaciones de pintura a base de plomo

- Revelar la ubicación de cualquier pintura a base de plomo conocida
- Proporcionar una copia de cualquier informe sobre la casa
- Dar una copia del folleto de la EPA sobre envenenamiento por plomo
- Ofrecer a los compradores (pero no a los inquilinos) la oportunidad de 10 días para hacer que la casa sea probada
- Los compradores pueden renunciar a la inspección.
- Si no se renuncia, los compradores pueden rescindir el contrato durante el período de inspección de 10 días.

Divulgaciones de pintura a base de plomo

- Los vendedores no están obligados a realizar una inspección o remoción de plomo.
- El agente de listado es responsable de asegurarse de que el contrato de compra incluya firmas de los compradores y vendedores.
- Los administradores de propiedades y propietarios deben dar una divulgación similar y un folleto de la EPA a los inquilinos si la propiedad fue construida antes de 1978.
- El inquilino no tiene que ser permitido a probar o remover pintura a base de plomo.

Divulgaciones de pintura a base de plomo

- El programa de Renovación, Reparación y Pintura (RRP) de 2010 abarca empresas, oficios e individuos que realizan trabajos de renovación, reparación y pintura que perturban la pintura a base de plomo.
- Quienes realizan el trabajo deben estar certificados en contención y limpieza del polvo de plomo y escombros.
- Los propietarios deben recibir el folleto Renovate Right antes de que comience el trabajo.
- Los propietarios de viviendas que trabajan en su propiedad personal están exentos, pero deben estar en cumplimiento si están trabajando en una propiedad de alquiler.
- Se considera un hecho relevante si una renovación se completó en violación de esta regla.

Radón

- El radón es un gas radioactivo inodoro que se encuentra de forma natural.
- El radón se desplaza desde el suelo hacia la atmósfera.
- El radón se convierte en un peligro si queda atrapado en un edificio. Puede causar cáncer de pulmón.
- El radón es relativamente fácil de probar, pero es imposible detectarlo sin hacer pruebas. Un profesional en pruebas de radón puede descubrir la presencia de radón y recomendar un plan para reducir el nivel de radón en la propiedad (mitigación).



Radón

- El radón típicamente se mitiga añadiendo un sistema de ventilación para mover el gas fuera, lo cual suele ser menos costoso que las soluciones para muchos otros problemas ambientales.
- No hay ninguna normativa federal sobre el radón, pero algunos estados pueden tenerla.

Monóxido de carbono (CO)

- Monóxido de carbono es un gas inodoro que es producto de la combustión.
- Si los electrodomésticos de combustión, los hornos y las estufas de leña funcionan correctamente y tienen ventilación adecuada, el CO no es un problema.
- Una ventilación incorrecta o un mal funcionamiento del equipo pueden causar una acumulación de gas CO, lo que puede llevar a la muerte.
- El monóxido de carbono puede detectarse con un monitor/detector de CO.

Monóxido de carbono (CO)

- La vivienda con asistencia federal requiere la instalación de detectores de monóxido de carbono.
- Para obtener un préstamo FHA, se deben instalar detectores de monóxido de carbono.
- Muchos estados también tienen regulaciones sobre detectores de monóxido de carbono.

Moho

- El moho tóxico se crea por el exceso de humedad. No todos los mohos son peligrosos.
- El moho puede crecer en cualquier lugar donde haya oxígeno, humedad y una fuente de alimento orgánico.
- Si se encuentra en viviendas, el moho puede ser un peligro y puede requerir remedio.
- La remediación (eliminación) del moho debe hacerse de acuerdo con las regulaciones de la EPA y del estado.

Moho

- No existe una ley federal de divulgación para el moho. Los compradores pueden hacer que su inspector verifique la presencia de moho. Puede haber regulaciones de divulgación estatales.
- Por lo general, los vendedores deben divulgar si hubo o hay un problema de moho.
- Los corredores deben estar al tanto de indicios de moho, como un olor a humedad, daños por agua, alta humedad o filtraciones de agua.
- Es poco probable que el seguro de propietarios cubra el moho.

Pregunta

¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera?

- A. El moho se mitiga.
- B. El asbesto se remedia o mitiga.
- C. El formaldehído solo es peligroso si se ingiere.
- D. La pintura a base de plomo debe ser remediada.

Respuesta

B. El asbesto se remedia o mitiga.

- El asbesto puede ser eliminado (remediado) o encapsulado (mitigado).

Formaldehído

- El formaldehído es un químico incoloro con un fuerte olor.
- Se utilizaba ampliamente en la fabricación de materiales de construcción y muchos productos para el hogar debido a sus características conservantes.
- El formaldehído es un compuesto orgánico volátil (VOC) y un contaminante del aire interior que puede ser medido.
- El formaldehído es un probable carcinógeno humano.
- El aislamiento de espuma de urea-formaldehído (UFFI) fue prohibido, pero su uso está permitido nuevamente.

Bifenilos policlorados

- Los bifenilos policlorados incluyen más de 200 compuestos químicos que no se encuentran de forma natural. Son resistentes al fuego y se han utilizado en equipos eléctricos.
- El uso comercial de los bifenilos policlorados fue prohibido en 1979, pero todavía permanecen en el medio ambiente debido a la dificultad de destruirlos.

Clorofluorocarbonos (CFCs)

- Los CFC son productos químicos no tóxicos y no inflamables utilizados como refrigerantes.
- Los electrodomésticos más antiguos, como los refrigeradores y aires acondicionados, pueden tener fugas de CFC y deben ser desechados adecuadamente para evitar más escapes.

Otras cuestiones ambientales

- Los campos electromagnéticos y los laboratorios de metanfetaminas también representan posibles problemas.
- Los corredores y vendedores también deben ser conscientes del impacto de los tanques de almacenamiento subterráneos, la contaminación del agua subterránea, los terrenos baldíos y los sitios de eliminación de residuos.

Divulgaciones

- Muchos problemas ambientales no tienen divulgaciones obligatorias a nivel federal, pero sí tienen requisitos de divulgación a nivel estatal y/o local.
- Incluso si no hay una divulgación obligatoria, los agentes deben asumir que los problemas ambientales son hechos materiales y deben ser divulgados.

Transferencia de título



Escrituras

- El propósito de una escritura es la transferencia voluntaria de un interés en la propiedad entre el otorgante y el receptor.
- Un vendedor de bienes raíces siempre estará obligado a proporcionar una escritura por escrito.
- Cada escritura transfiere cualquier interés que tenga el otorgante, a menos que específicamente indique que está transfiriendo un interés menor.
- La principal diferencia entre los tipos de escrituras radica en la extensión de las promesas otorgadas por el otorgante al receptor.
- Las escrituras no garantizan ni prueban la transferencia de título.

Elementos esenciales de un documento válido de propiedad

- Un escritura válida puede transferir el título si hay un otorgante competente que tenga 18 años, esté cuerdo y sobrio.
- El vendedor es el otorgante y el comprador es el beneficiario.
- Ejecución por el otorgante(s)
- La escritura debe ser firmada por todos los propietarios para transferir toda la propiedad.
- Beneficiario identificable (no es necesario que sea competente)



Elementos esenciales de un documento válido de propiedad

- Descripción de la tierra (descripción de la propiedad)
 - Las descripciones de la propiedad describen únicamente la tierra; los bienes accesorios se presumen que se transfieren con la tierra a menos que se excluyan específicamente y no se mencionen en la descripción legal.
- Consideración
 - Dinero o algo de valor: "Un dólar y otra buena y valiosa consideración"

Elementos esenciales de un contrato válido

- Palabras de traspaso (cláusula de concesión)
- Indica que el vendedor está haciendo una concesión, la cual transfiere las garantías del título de propiedad: por ejemplo, crea la diferencia entre un título de propiedad con garantía general y una escritura de renuncia.

Elementos de una escritura eficaz

- Una escritura efectiva ha transmitido el título.
- Para que una escritura válida sea efectiva y transfiera el título, debe ser entregada y aceptada.
- Nota: Las firmas del(o los) beneficiarios y/o la grabación no son esenciales para una escritura válida o efectiva.

Escritura de garantía general

- Incluye la mayoría de promesas o convenios, por lo tanto la mayor protección y la mayor garantía para el beneficiario/comprador
- Contiene cinco convenios y garantías de título
- Convenio de agrado: El otorgante es dueño y tiene el derecho de transmitir
- Convenio contra gravámenes: no hay gravámenes no revelados (gravámenes, restricciones, servidumbres)
- Convenio de mayores garantías: cooperación futura en la firma de documentos adicionales
- Convenio de disfrute tranquilo: el beneficiario no será perturbado por otros que reclamen el título de la propiedad
- Garantía perpetua: garantía de defensa del título contra reclamaciones como gravámenes o servidumbres

Escritura de Garantía Especial

- El otorgante solo garantiza el título contra defectos que puedan haber surgido durante la propiedad del otorgante, no contra los de propietarios anteriores.
- No se ofrecen garantías contra gravámenes anteriores.

Escritura de venta con precio reducido

- Baja responsabilidad para el otorgante
- La única promesa hecha por el otorgante es que tienen el derecho de vender la propiedad.

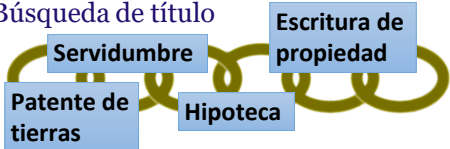
Escritura de renuncia o cesión de derechos

- Un acta de renuncia es similar a un acta de venta, pero ni siquiera garantiza que el otorgante tenga algún interés en la propiedad.
- "Si tengo algún interés, transfiero ese interés a ti."
- Frecuentemente utilizado para limpiar una nube en el título.

Búsqueda de título

- Un examinador revisa registros públicos sobre una propiedad.
- El examinador puede ser un abogado o un examinador de títulos capacitado.
- La búsqueda puede ir desde el presente hasta la fuente del título.
- La fuente puede ser una concesión de terreno o una patente de tierras de EE. UU.
- Este proceso se utiliza para establecer la cadena de títulos.
- La cadena de títulos es un historial completo de documentos de propiedad sucesivos vinculados entre sí.

Búsqueda de título



- La búsqueda de títulos es el proceso de investigar los documentos.
- La cadena de títulos es el resultado de la búsqueda.

Resumen del título

- Un resumen de título es un resumen histórico de todos los documentos registrados que afectan al título de una parcela de tierra determinada. Se crea a través de una búsqueda de títulos.
- Algunos estados no utilizan resúmenes de título.

Tranquilidad del título

- Si se encuentran errores o documentos faltantes en una búsqueda de títulos (una cadena rota), entonces hay una nube en el título.
- El vendedor deberá limpiar el título para transferir la propiedad.
- Pequeños problemas como un cambio de nombre no registrado pueden corregirse con una escritura de corrección o de renuncia.
- Problemas más grandes pueden requerir una demanda para aclarar el título.

Seguro de título

- Búsqueda de título realizada por el examinador.
- Se emite informe y compromiso de título.
- El informe de título establece la condición actual del título y es un compromiso de asegurar.
- Muestra el estado actual de gravámenes registrados.
- No muestra la historia de gravámenes.

Seguro de título

- La lista de compromisos menciona excepciones de póliza, que son defectos y gravámenes que han sido descubiertos o pueden existir y no están cubiertos por la póliza.
- Excepciones estándar: artículos que nunca están cubiertos; el comprador es responsable de verificar.
- Excepciones especiales: nubes específicas de la propiedad descubiertas por el examinador.
- El comprador puede presentar objeciones antes de la clausura.

Poliza de seguro estándar de título

- La póliza estándar de seguro de título a veces se denomina póliza del comprador o del propietario.
- La póliza estándar protege a los compradores y a sus herederos.
- Excluye excepciones/problemas enumerados en el informe de título.
- El costo de la cobertura se basa en el precio de venta de la propiedad.
- Lo paga el vendedor o el comprador según el contrato de compra.
- La cobertura continúa hasta que la propiedad cambia de dueño.

Política estándar de seguro de título

- Cubre asuntos de registro que no están listados como excepciones, incluyendo lo siguiente:
 - Errores en el examen del título
 - Errores en el resumen
 - Errores en el registro público, como documentos mal archivados
- Defectos ocultos, como falsificaciones, incompetencias, estado civil mal representado y escrituras mal preparadas.

Póliza extendida de seguro de título

- Los prestamistas suelen exigir una póliza extendida de seguro de título.
- Una póliza de seguro de título extendida añade protección contra problemas que no son de conocimiento público pero que probablemente serían descubiertos mediante inspección (notificación efectiva) de la propiedad, como los siguientes:
 - Partes en posesión o problemas de posesión adversa
 - Asuntos del levantamiento topográfico, como las intrusiones
 - Período de laguna: desde el compromiso de título hasta la inscripción de la escritura.

Política de seguro de título ampliada

- La cobertura se basa en el monto del préstamo.
- A menudo pagado por el comprador, pero el vendedor también podría pagar.
- La cobertura disminuye con cada pago del préstamo y deja de existir cuando el préstamo se paga por completo.
- Normalmente, un prestamista requiere esta póliza; se le llama póliza del prestamista.
- Un propietario podría solicitar la póliza extendida, en cuyo caso la cobertura se basaría en el precio de venta y la póliza continuaría hasta que se produzca un cambio de propiedad.

Título atractivo

- El título vendible (o mercantil) es una propiedad libre de dudas razonables. El objetivo del comprador es obtener un título vendible.
- Para saber qué documentos son válidos, los corredores y vendedores necesitan entender qué hace que un título sea vendible, cómo los problemas de propiedad pueden afectar la transferencia de título, los elementos esenciales de los contratos y escrituras, y quién debe firmar cada documento en la transacción.

Título atractivo

- Los defectos en el título son cosas como servidumbres y gravámenes.
- Estos aparecerán en la sección de excepciones de una póliza de seguro de título.
- Estos defectos se conocen como nubes en el título y pueden hacer que la propiedad sea difícil o imposible de vender sin haberlos eliminado del título.

Alienación

- La alienación voluntaria es cuando el propietario ha acordado vender la propiedad y entregar una escritura al cesionario. Aunque esta escritura debe ser registrada, es válida sin registro.
- Una alienación voluntaria se hace efectiva al entregarse y ser aceptada por el cesionario.



Alienación

- La alienación involuntaria es cuando alguien que no es el propietario vende la propiedad y entrega una escritura a un nuevo propietario, es decir, después de una venta de ejecución hipotecaria. Esto incluiría las escrituras fiduciarias y las escrituras del alguacil. También incluiría una expropiación por dominio eminente. Estas escrituras deben ser registradas para ser válidas.
- Una alienación involuntaria se vuelve efectiva al ser registrada.

Grabación

- Las políticas y procedimientos que regulan la grabación son establecidos por cada estado.
- Estas leyes también determinan quién es responsable de organizar y mantener los documentos grabados.
- La grabación no prueba la validez del documento.

Grabación

- La grabación proporciona un aviso constructivo o legal.
- Establece la prioridad de los intereses - "el primero en tiempo, el primero en derecho".
- Una escritura voluntaria no tiene que ser registrada para ser válida.
- Un beneficiario que no registra una escritura corre el riesgo de que otra parte reclame el título de la propiedad.

Aviso actual

- El aviso actual se logra cuando una persona es informada de algo.
- Las partes pueden inspeccionar la propiedad en busca de reclamos visibles y aviso actual, como partes en posesión o intrusiones.

Procedimientos de liquidación

- El proceso de liquidación es el registro contable de todos los fondos recibidos y desembolsados en una transacción particular.
- Esto incluye, cuando se requiera contractualmente, el pago de todos los gravámenes, préstamos y facturas antes de proporcionar los beneficios netos al vendedor.
- Antes de que ocurra la liquidación real, al comprador y al vendedor se les proporcionaría una declaración de cierre para su aprobación.

Procedimientos de liquidación

- Las prorrates ocurrirían durante el acuerdo de liquidación.
- Si se utiliza una cuenta de depósito en garantía, el agente de la cuenta actuaría como agente de liquidación.
- Si no hay una cuenta de depósito en garantía, se retendría un agente de liquidación.

Transferencia de propiedad embargada

- Las transferencias de propiedad después de una venta de ejecución hipotecaria generalmente se realizan mediante una escritura de fideicomisario o una escritura del alguacil.
- Algunas ventas pueden estar sujetas a un período de redención estatutario. Durante ese tiempo, el comprador puede mantener la propiedad pagando todas las sumas adeudadas, incluidos los costos de cobranza. Si se produce una redención, el comprador en la venta de ejecución hipotecaria recibiría su dinero de vuelta junto con un interés definido por el estado, pero no una escritura.

Ventas Testamentarias

- El tribunal de sucesiones por lo general se encarga de la transferencia de un interés en bienes raíces en caso de que el propietario fallezca. El tribunal de sucesiones puede conservar la jurisdicción sobre la venta de la propiedad inmobiliaria en la herencia.
- El albacea o administrador de la herencia puede poner en venta la propiedad.



Ventas Testamentarias

- Pueden acordar un contrato de venta sujeto a la aprobación del tribunal.
- Las leyes estatales pueden requerir que se permita a otros postores ofertar en la audiencia de aprobación del tribunal. El tribunal también puede tener la aprobación de la comisión del agente.

Programas de garantía del hogar

- Las garantías para el hogar, también conocidas como Contratos de Servicio Residencial, suelen cubrir la mayor parte del hogar, incluyendo todos los sistemas principales y electrodomésticos.
- Las garantías para el hogar a veces se incluyen como parte de la lista de la oferta.
- Los términos y la duración son determinados por el contrato con la compañía de garantía.
- Las garantías generalmente incluyen un deducible y pueden excluir algunos elementos de la cobertura.
- Los agentes inmobiliarios deben asegurarse de que los compradores sepan que las garantías están disponibles.

Garantías de hogar nuevas

- Esta garantía se proporciona en casas de nueva construcción por el constructor y debe cumplir con estrictas pautas de suscripción. También se conoce como una garantía de habitabilidad o idoneidad.
- Cubre el techo u otros fallos estructurales, materiales o mano de obra deficientes, o electrodomésticos defectuosos después del cierre.
- No cubre daños estructurales causados por fuerzas externas.
- Los requisitos para las garantías de constructores pueden establecerse a nivel estatal o local.
- Las compañías de terceros pueden brindar a los compradores cobertura adicional para nuevas construcciones.
- Los corredores deben asegurarse de que los compradores comprendan completamente los límites de todas las garantías.



Financiamiento

- El financiamiento es una parte esencial de la mayoría de las transacciones inmobiliarias. Incluso si un agente de bienes raíces no está involucrado en el financiamiento, es importante que entiendan el proceso y puedan ayudar a sus clientes inmobiliarios en esa comprensión también. Un comprador de una propiedad que pague una tasa de interés del bajo 5% podría, en 30 años, pagar más por los intereses de su préstamo que por el costo de la propiedad en sí misma.

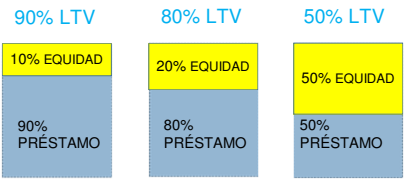
Préstamo a valor

- El valor del préstamo es el reflejo de la proporción entre el monto del préstamo y el valor de la propiedad. También reflejará el máximo que un prestamista prestará en una propiedad.
- $\text{Valor} \times \text{LTV} = \text{monto máximo del préstamo}$



Préstamo a valor

- La relación préstamo-valor (LTV) es lo que un prestamista utiliza para determinar el monto máximo del préstamo para una transacción. El LTV se basa en el valor evaluado o el precio de venta de la propiedad, lo que sea menor.



Aprovechar

- El término apalancamiento se refiere al efecto de utilizar dinero prestado para financiar una inversión.
- Cuanto mayor sea la proporción préstamo-valor (es decir, más dinero prestado), mayor será el apalancamiento.
- El apalancamiento puede magnificar las ganancias o pérdidas obtenidas de un activo.

Pago

- Cuando los prestamistas prestan dinero (el principal), exigen una tasa anual de retorno (los intereses) sobre la cantidad restante que todavía se debe. Tradicionalmente, los prestatarios hacen un pago mensual en su hipoteca que cubre los intereses y parte del principal (excepto en préstamos de interés solamente). A esto se le llama PI. Algunos prestatarios también pagan mensualmente a los prestamistas por sus impuestos a la propiedad y su seguro contra incendios (TI). Los prestamistas mantienen estos fondos y pagan las facturas cuando vencen. Si todo esto se paga al prestamista, se le llama PITI.

Cálculos de interés

- I= Interest
- R=Interest Rate
- P=Principal



Pregunta

El valor, que se basa en el precio de venta más bajo o en el valor evaluado, se utiliza en

- A. prestamo a valor.
- B. puntos de descuento.
- C. origen del prestamo.
- D. equidad.

Respuesta

A. prestamo a valor.

- El préstamo sobre el valor es la proporción entre el valor y el préstamo, y el valor es el menor entre el precio de venta o la evaluación.

Proceso de préstamo

- El prestatario comienza el proceso proporcionando al prestamista una solicitud de préstamo, junto con la aprobación para que el prestamista obtenga una verificación crediticia y verificaciones de depósitos y empleo.
- Antes de que el prestatario incluso entre en un acuerdo de compra para una casa, el prestamista puede comenzar el proceso de suscripción para proporcionar al prestatario una carta de preaprobación.

Aplicacion

- La aplicacion es el proceso mediante el cual un prestamista determina si un prestatario debe recibir un préstamo. Las principales cosas que se revisan incluyen lo siguiente:
 - Relaciones de deuda
 - Puntaje de crédito
 - Historial crediticio

Deuda a ingresos

- Los prestamistas observarán la relación de deuda a ingresos de un prestatario. Hay dos partes en esta evaluación, solo de vivienda y luego de vivienda más obligaciones mensuales, excluyendo gastos normales de vida, es decir, un préstamo de auto y pagos mensuales en una tarjeta de crédito.
- La deuda de vivienda incluye PITI y cualquier costo de la Asociación de Propietarios. Tradicionalmente, estos deberían ser el 28% o menos del ingreso mensual bruto de un prestatario.

Deuda a ingresos

- La deuda total incluiría los gastos de vivienda más la deuda a largo plazo. Tradicionalmente, esto debería ser el 36% del ingreso mensual bruto del prestatario, o menos.
- Diferentes programas de préstamos pueden tener diferente relacion de DTI.
- La aprobación del préstamo se basa en la relacion que proporcione el monto de préstamo más bajo.

Puntaje de crédito

- La puntuación crediticia actualmente utilizada por la mayoría de los prestamistas es el puntaje FICO. Este ha sido desarrollado por Fair Isaac and Company.
- La puntuación requerida dependerá del tipo de préstamo solicitado y del prestamista.

Historial de crédito

- Los prestamistas analizarán el historial crediticio del prestatario. Esto incluirá créditos actuales, así como créditos cerrados.
- Un derogatorio es una imperfección en el pago previo de una deuda por parte del prestatario.
- Los derogatorios también incluirían ejecuciones hipotecarias anteriores, escrituras en lugar de ejecuciones hipotecarias y quiebras.

Aplicación

- Después de revisar las calificaciones del prestatario, el prestamista puede emitir una aprobación de préstamo "condicional". Estas condiciones deben cumplirse antes de que se cierre la financiación del préstamo. Las condiciones comunes incluyen una copia de la declaración de impuestos más reciente y un talón de pago actual.

Nota promisoría

- Instrumento legal que prueba la deuda garantizada por la hipoteca o escritura de fideicomiso.
- En posesión del prestamista hasta que el préstamo sea completamente pagado.
- Promesa personal del prestatario de reembolsar una cantidad fija.
- Términos de reembolso.
- Firma del prestatario; el prestamista no firma.
- Un pagaré por sí solo no crea un gravamen sobre una propiedad.

Nota promisoría

- La mayoría de las notas de bienes raíces son negociables y transferibles, lo que les permite ser vendidas.
- Disposiciones especiales
 - Cláusula de aceleración: si el prestatario incumple, el prestamista puede exigir el pago inmediato de todo el saldo.
 - Cláusula de rescisión: cuando la deuda se paga (hipoteca/deed of trust), el gravamen debe ser eliminado.
 - Una hipoteca se elimina con una satisfacción.
 - Un deed of trust se elimina con un deed of reconveyance.
 - La satisfacción o el deed de reconveyance eliminan el gravamen y deben ser registrados por el prestatario.

Nota promisoría

- Cláusula de "Due-on-sale" - también llamada cláusula de enajenación
 - Establece que cuando la propiedad se venda, el prestamista puede exigir el pago inmediato de toda la deuda. La falta de hacerlo es un evento de incumplimiento que puede provocar una aceleración.
- Cláusula de poder de venta - Esta es una disposición que permite al prestamista obtener una ejecución hipotecaria sin necesidad de recurrir a los tribunales. El uso de esto difiere de un estado a otro.

Nota promisorio

- Cláusula de prepago - Establece los términos y condiciones para el pago anticipado de un préstamo.
- Puede incluir penalidades por pago anticipado (penalización por prepago).

Hipoteca o escritura de fideicomiso (instrumentos de seguridad)

- Instrumentos que hipotecan la propiedad como garantía de una deuda
- La hipoteca o la escritura de fideicomiso crea un gravamen
- Permite la ejecución hipotecaria si el prestatario incumple el pagaré, la metodología real de la ejecución hipotecaria depende de las leyes de cada estado
- Hipoteca: instrumento de dos partes
- El prestatario es el hipotecador que otorga la hipoteca al prestamista.
- El prestamista es el hipotecario que recibe la hipoteca del prestatario.
- Deudor = hipotecador
- Prestamista = hipotecario

Mortgage

Borrower (Mortgagor) gives the mortgage to the Lender



Borrower

\$

Mortgage
Security Device
Promissory Note
Evidence of a debt

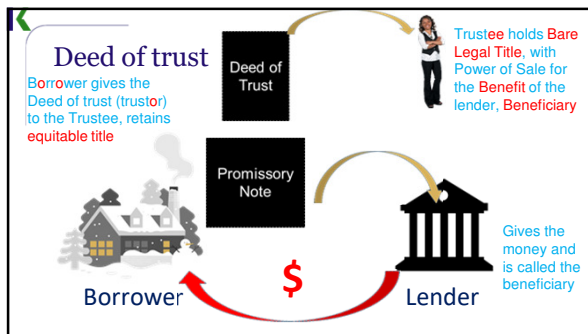


Lender

Gives the money, receives the Mortgage (mortgagee)

Escritura de fideicomiso

- Escritura de fideicomiso: instrumento de tres partes.
- El prestatario es el fideicomitente.
- El prestamista es el beneficiario (se beneficia del fideicomiso).
- Fideicomisario: un tercero neutral a quien el fideicomitente le transfiere el título legal de la propiedad.



Pregunta

En una hipoteca, al prestamista se le llama?

- A. deudor hipotecario.
- B. acreedor hipotecario.
- C. prestatario.
- D. obligado.

Respuesta

B. acreedor hipotecario.

- Prestatario = Hipotecario
- Prestamista = Acreedor hipotecario

Hipotecas convencionales

- El pago del préstamo se basa únicamente en la capacidad de pago del prestatario; estos préstamos no están asegurados ni garantizados por el gobierno.
- El LTV puede ser de hasta el 80%.

Hipotecas convencionales con PMI

- Un comprador (prestatario/hipotecado) paga PMI cuando el LTV es superior al 80%. Esta es una tarifa mensual adicional para el prestatario.
- El seguro hipotecario privado por defecto (PMI) protege a los prestamistas de cierta pérdida debido a una deficiencia, que ocurriría después de una ejecución hipotecaria.
- El PMI no paga la totalidad del préstamo.
- El PMI cubre la diferencia entre la cantidad obtenida por la ejecución hipotecaria y la deuda hipotecaria pendiente.
- La ventaja para el prestatario es un pago inicial más pequeño.
- Estos préstamos requerirían que se pague PITI.

Préstamos convencionales

- La Asociación Federal Nacional Hipotecaria (Fannie Mae) y la Corporación Hipotecaria Federal para Préstamos Hipotecarios (Freddie Mac) establecen las calificaciones del prestatario y del colateral para los préstamos que compran. Los préstamos que cumplen con estas calificaciones son préstamos conformes.
- Los préstamos que no cumplen con esos parámetros son no conformes. Los préstamos no conformes no pueden ser vendidos a Fannie Mae, Freddie Mac o Ginnie Mae y, cuando se venden, son más costosos de vender.

Préstamo a plazo fijo

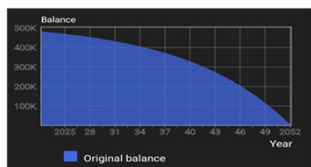
- Pagos de interés solamente hasta el vencimiento o al final del plazo.
- El principal completo se paga en una sola suma al final del plazo, por lo tanto, no hay amortización.

Pagos de sólo intereses

Globo
Principal

Préstamo totalmente amortizado

- Pagos iguales consecutivos de capital e intereses
- El saldo disminuye con cada pago
- El saldo se vuelve cero al vencimiento



Préstamo parcialmente amortizado

- Pagos iguales de capital e intereses
- Pago final en una sola suma globular



Hipoteca de tasa ajustable

- La tasa de interés está sujeta a cambios basados en el índice económico o indicador.
- Índice + margen = tasa.
- Puede incluir límites de ajuste y/o límites de tasa vitalicia.

Préstamo de la Administración Federal de Vivienda

- La Administración Federal de Vivienda proporciona seguro de incumplimiento de hipoteca para préstamos hipotecarios.
- La Administración Federal de Vivienda asegura al prestamista contra pérdidas debido al incumplimiento del prestatario.
- Un seguro de hipoteca es pagado por el prestatario. El seguro de hipoteca paga por el Seguro Mutuo Hipotecario.
- Puede ser pagado por adelantado o financiado y pagado mensualmente.

Préstamo de la Administración Federal de Vivienda

- Los fondos del préstamo provienen de prestamistas aprobados que establecen las tasas de interés cobradas.
- Las propiedades deben ser ocupadas por el propietario.
- El contrato de compra debe incluir una cláusula de escape.
- No hay penalización por pago anticipado.
- Los préstamos de la Administración Federal de Vivienda hechos ahora son asumibles, si el comprador cumple con los requisitos y si el prestamista aprueba la asunción.

Departamento de Asuntos de Veteranos

- El Departamento de Asuntos de Veteranos garantiza a los prestamistas contra pérdidas en préstamos hipotecarios a veteranos elegibles.
- Veteranos elegibles: miembros activos de la Guardia Nacional, veteranos o miembros retirados de la reserva militar, sirviendo activamente en el ejército, retirados del ejército, dados de baja honorablemente del ejército, cónyuge de un veterano desaparecido o fallecido en el cumplimiento del deber
- Sin prima de seguro
- Tiene una tarifa de financiamiento que puede ser financiada
- No se permite penalización por pago anticipado o cláusula de vencimiento de la venta.

Departamento de Asuntos de Veteranos

- El veterano debe ocupar la propiedad como hogar.
- No se requiere pago inicial, por lo que la relación préstamo-valor puede llegar hasta el 100%.
- El Departamento de Asuntos de Veteranos requiere los siguientes dos certificados:
 - Certificado de elegibilidad/derecho
 - Certificado de valor razonable (CRV)
- El acuerdo de compra debe contener una cláusula de escape.

Préstamo de Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

- El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos otorga préstamos y garantiza préstamos.
- Estos préstamos se otorgan para propiedades en áreas de baja población.
- Estos préstamos se otorgan a prestatarios de bajos a moderados ingresos.

Pregunta

¿En qué tipo de hipoteca el prestatario no pagaría capital del préstamo hasta el final del plazo?

- A. Préstamo a plazo fijo o solo de interés
- B. Préstamo totalmente amortizado
- C. Contrato de compraventa
- D. Préstamo parcialmente amortizado

Respuesta

- A. Préstamo a plazo fijo o solo de interés

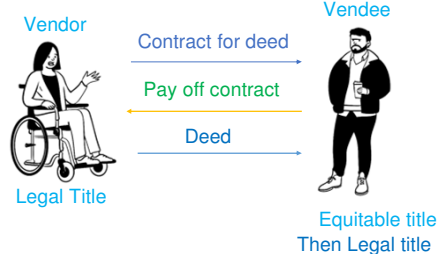
Financiamiento del vendedor

- Un vendedor puede proporcionar financiamiento para la venta de su propiedad.
- El vendedor puede ofrecer financiamiento principal, un primer préstamo. El vendedor también puede proporcionar un préstamo secundario, generalmente para ayudar al comprador a alcanzar un pago inicial del 20%.
- El vendedor generalmente utiliza un pagaré y una escritura de fideicomiso o hipoteca. El título se transfiere al comprador, y el vendedor "retiene" un gravamen en el cierre. El vendedor se convierte en el prestamista. Esto puede ser referido como una financiación por parte del vendedor.

Contrato de venta con reserva de dominio

- Un contrato de compraventa también se conoce como contrato de terreno o contrato a plazos.
- El precio de compra se paga en cuotas al vendedor, y el vendedor entrega una escritura cuando se realiza el último pago.
- Es más beneficioso para el vendedor porque el vendedor conserva el título legal y puede beneficiarse si el comprador incumple. Estos posibles beneficios son específicos del estado.

Contrato de venta con reserva de dominio



Hipoteca inversa

- Solo para personas mayores de 62 años.
- El prestatario recibe una suma global, avances mensuales o una línea de crédito del prestamista.
- Permite al prestatario acceder al capital acumulado en la vivienda sin venderla.
- La cantidad prestada se devuelve al fallecimiento del hipotecado, al vender la propiedad o cuando la propiedad ya no sea la residencia del adulto mayor.

Préstamo de equidad de vivienda

- Cualquier préstamo adquirido que no sea un préstamo de dinero de compra. Esto podría ser un préstamo junior de dinero en efectivo o una refinanciación.
- Algunos préstamos de equity de vivienda se pagan en una suma global.
- Otros son líneas de crédito de equity de vivienda.
- El prestatario recibe acceso al monto total del préstamo.
- Es similar a una tarjeta de crédito, pero la deuda está garantizada por la plusvalía de la vivienda.
- Los avances están limitados a la diferencia entre el monto aprobado del préstamo y el saldo actual adeudado.

Préstamo de construcción

- El financiamiento provisional está disponible en cuotas (retiros) a medida que se completan las mejoras.
- Por lo general, son préstamos de tasa ajustable/corto plazo.
- El prestamista puede requerir un compromiso de préstamo "take-out" si el constructor tiene la intención de mantener la propiedad.

Rehab loan

- Un préstamo de rehabilitación combina los fondos necesarios tanto para la adquisición como para la rehabilitación de la propiedad. Por lo tanto, el propietario o inversor solo necesita un préstamo para la propiedad.

Préstamo puente

- Un préstamo puente es financiamiento a corto plazo para "puentear" el tiempo antes de que una propiedad se venda o se disponga de financiamiento a largo plazo. Estos préstamos suelen ser de semanas o meses, pero pueden extenderse a unos pocos años.

Paquete hipotecario

- Propiedad inmobiliaria más propiedad personal
- Ejemplo: condominio amueblado

Hipoteca en blanco

- Comúnmente utilizado por desarrolladores
- Más de un lote prometido
- La cláusula de liberación parcial permite que los lotes individuales sean liberados de gravamen a medida que se paga el saldo
- Los pagos por liberaciones suelen calcularse para saldar el préstamo con los lotes dejados libres y despejados para el propietario.

Hipoteca en blanco

Préstamo de
900,000 dólares

Este préstamo
se pagará
cuando se
venda la octava
propiedad.



Hipoteca de dinero de compra

- Cualquier préstamo que se adquiere para ayudar en la adquisición de una propiedad, es decir, que parte o la totalidad de los fondos van al vendedor, se denomina hipoteca de dinero de compra. La fuente del préstamo, incluso si es del vendedor, es irrelevante.

Puntos de descuento

- Un punto = 1% del monto del préstamo
- Pagado al prestamista para reducir la tasa de interés del préstamo
- El prestamista cobra puntos para aumentar el rendimiento de un préstamo
- Pagado por el comprador o vendedor al cierre

| Tasa | Puntos |
|-------|--------|
| 5.125 | 0 |
| 5.00 | 1 |
| 4.875 | 2 |

Ejecución hipotecaria

- La mayoría de las leyes de ejecución hipotecaria se crean a nivel estatal pero comparten algunos conceptos comunes. El prestamista presenta un aviso de incumplimiento, y luego se le da al prestatario un período para pagar la deuda y redimir la propiedad. La propiedad va a la venta si el prestatario no puede despejar el incumplimiento. La venta elimina todas las hipotecas contra la propiedad. El ganador de la subasta entonces tiene el derecho, según las leyes estatales, de obtener el título de propiedad.

Ejecución hipotecaria

- Los tipos de ejecuciones hipotecarias incluyen lo siguiente:
 - Ejecución hipotecaria por acción judicial (o legal)
 - Ejecución hipotecaria no judicial
- Los estados dictarán qué métodos están permitidos en el estado y los plazos involucrados.

Ejecución hipotecaria

- Motivos para la aceleración del préstamo y ejecución hipotecaria
- Incumplimiento de pago de capital e intereses
- Incumplimiento de pago de impuestos
- Eliminación de mejoras sin permiso del prestamista
- Interrupción de la cobertura de seguro
- Desperdicio incluiría mantenimiento postergado que reduce el valor por debajo de lo adeudado.
- Enajenación sin consentimiento (si existe una cláusula de vencimiento en caso de venta)

Escritura en lugar de una ejecución hipotecaria

- El deudor transfiere la propiedad al prestamista para evitar el embargo hipotecario.
- Esto no elimina las hipotecas secundarias.
- El prestamista puede no estar dispuesto a aceptar.
- Si la propiedad tiene gravámenes junior, el prestamista adquiere el título sujeto a estos gravámenes.

Venta corta

- Una venta corta ocurre cuando el prestatario necesita vender la propiedad y el valor de mercado de la propiedad en garantía es insuficiente para satisfacer el saldo del préstamo.
- El corredor lista la propiedad en venta por menos de lo que se debe en el préstamo.
- Una vez que se acepta una oferta, el prestamista puede o no aceptar el precio reducido (deficiente).
- El prestamista puede requerir que el vendedor pague cualquier deficiencia, y el vendedor puede tener consecuencias fiscales.

Ley de Veracidad en Préstamos (TILA) Regulación Z

- La Ley de Veracidad en los Préstamos (TILA, por sus siglas en inglés) es una ley federal que requiere que los prestamistas revelen el costo completo del crédito a los solicitantes de préstamos al consumidor.
- La ley establece que los prestatarios deben tener un derecho de rescisión de tres días en los préstamos con garantía hipotecaria.
- Según la Ley federal de Veracidad en los Préstamos, si solo se incluye la tasa de porcentaje anual (APR) en el anuncio, no se requieren más revelaciones en el anuncio.

Ley de Veracidad en Préstamos (TILA) Regulación Z

- Si aparece cualquier número relacionado con el préstamo que no sea la TAE o el monto máximo del préstamo, "activará" la divulgación completa que incluye: los cargos financieros totales asociados con el préstamo, incluyendo el interés nominal, la tarifa de originación o asunción, los puntos pagados por el prestatario y los costos del seguro hipotecario, el número total de pagos y el monto financiado.

Regulación X de la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces

- La Ley de Procedimientos de Arreglos de Bienes Raíces (RESPA) regula a los prestamistas y estandariza las prácticas de arreglos de bienes raíces en transacciones de hipotecas residenciales. La ley requiere que se hagan ciertas revelaciones a los solicitantes de préstamos con respecto a todos los costos de cierre que el comprador incurrirá.
- RESPA prohíbe el pago de sobornos o tarifas no ganadas en cualquier servicio de arreglo de bienes raíces.
- RESPA prohíbe una comisión cuando no se prestan servicios.

Regla de Divulgación Integrada TILA-RESPA (TRID)

- El propósito de TRID es simplificar los formularios que se utilizan para promover el uso informado del crédito al consumidor por parte de los consumidores.
- Requiere dos revelaciones sobre los términos y costos de un préstamo para estandarizar cómo se calculan y divulgan los costos asociados con el endeudamiento.
- La autoridad de TRID fue transferida a la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB), que fue establecida bajo la Ley de Reforma de Wall Street y Protección al Consumidor de Dodd-Frank.

Regla de Divulgación Integrada TILA-RESPA (TRID)

- Se requiere un folleto especial de información producido por HUD en transacciones de hipoteca de compra de dinero.
- Debe ser entregado en el momento de la solicitud o dentro de tres días después de la presentación de una solicitud.
- El prestamista debe proporcionarlo al prestatario.

Oficina de Protección Financiera del Consumidor

- Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB)
- Creada por la Ley Dodd-Frank
- Ahora responsable de la mayoría de la aplicación de TILA y RESPA

Formulario de Estimación de Préstamo

- El formulario de Estimación del Préstamo debe ser proporcionado al prestatario dentro de tres días hábiles de solicitar un préstamo.
- La Estimación del Préstamo permite al prestatario comparar préstamos de manera más efectiva.
- Deben transcurrir al menos 10 días después de proporcionar la Estimación del Préstamo original antes de que se pueda financiar un préstamo.
- Por lo general, se puede proporcionar un formulario revisado de Estimación del Préstamo no más tarde de siete días hábiles antes de la consumación.

Formulario de Divulgación de Cierre

- El formulario de Divulgación de Cierre debe ser proporcionado al prestatario dentro de los tres días hábiles antes de la firma del préstamo. Si se descubre que el formulario es inexacto y se realiza una revisión, se inicia un nuevo período de espera de tres días. El desencadenante más común para un nuevo período de espera de tres días es si la tasa de interés de un préstamo de tasa fija aumenta en más de 1/8%.
- Los tres días están destinados a permitir que el prestatario haga preguntas al prestamista sobre el préstamo antes de ir al cierre.

Formulario de Divulgación de Cierre

- El Cálculo de Préstamo y la Divulgación de Cierre están destinados a proporcionar al prestatario la capacidad de comparar los costos finales reales con la estimación inicial proporcionada por el Cálculo de Préstamo.
- La CFPB tiene un sitio web interactivo donde los prestatarios pueden aprender cómo usar el Cálculo de Préstamo y la Divulgación de Cierre.

Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito (ECOA) Regulación B

- ECOA hace ilegal que cualquier acreedor discrimine contra cualquier solicitante, en relación con cualquier aspecto de una transacción de crédito, basado en raza, color, religión, origen nacional, sexo, estado civil o edad (siempre que el solicitante pueda firmar un contrato).
- Un acreedor no puede discriminar basándose en el hecho de que toda o parte de los ingresos del solicitante provienen de un programa de asistencia pública.
- Un acreedor no puede discriminar basándose en el hecho de que el solicitante haya ejercido de buena fe cualquier derecho bajo la Ley de Protección del Crédito al Consumidor.

Riesgos de financiamiento

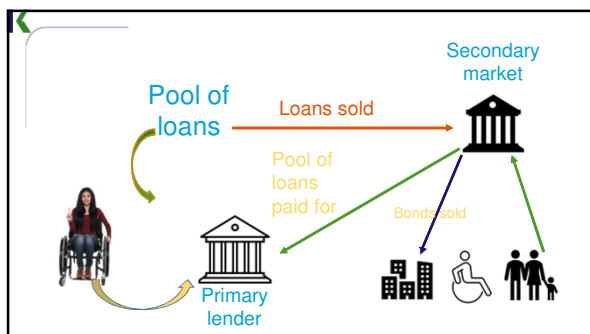
- Penalización por pago anticipado
- Pago global
- Amortización negativa

Mercado primario

- Donde se realizan préstamos a prestatarios: prestamista hipotecario a hipotecado
- Los banqueros hipotecarios proporcionan financiamiento; son prestamistas directos.
- Los corredores hipotecarios solicitan prestatarios y prestamistas.
- Los corredores hipotecarios actúan como intermediarios.

Mercado secundario

- En el mercado secundario, donde los préstamos son comprados y vendidos por prestamistas a prestamistas (prestadores).
- Se adquieren hipotecas existentes de los bancos para proporcionar capital al proceso de hipotecas y préstamos primarios.
- En el mercado secundario también se venden valores respaldados por hipotecas a inversores.
- Si su hipoteca es vendida en el mercado secundario, es posible que se le indique a los prestatarios que envíen los pagos a una dirección o empresa diferente, pero los términos del préstamo no cambian.





Derechos del gobierno



Memory Aid

Your memory aid for these four government rights is PETE:

Police Power
Eminent Domain
Taxation
Escheat

Introducción

- Algunos derechos del gobierno sobre bienes raíces son superiores a los derechos de propiedad de un individuo. El gobierno tiene el derecho de:
 - decidir sobre el uso de la tierra,
 - tomar bienes raíces de propiedad privada para uso público,
 - imponer impuestos sobre la propiedad, y
 - tomar posesión de bienes raíces abandonados o "sin dueño".

Pregunta

What is the memory tool for government rights?

- A. POPE
- B. PITI
- C. PETE
- D. POOL

Respuesta

C. PETE

- P = Police Power
- E = Eminent Domain
- T = Taxation
- E = Escheat

Poder policíaco

- La palabra "policía" proviene de la palabra griega "polis", que significa ciudad. En la antigua Grecia, la unidad básica de gobierno era la ciudad.
- El poder policial es un poder gubernamental, generalmente delegado por los estados a nivel local.
- También puede ser ejercido a nivel del condado, del estado e incluso por el gobierno federal.

Poder policiaco

- ¿Cómo se ejerce el poder? La entidad gubernamental promulga y hace cumplir leyes que rigen el uso del suelo.
- ¿Cuál es el objetivo del poder policiaco en general? Gobernar el uso del suelo para mejorar y proteger la salud pública, el bienestar público y prevenir el crecimiento descontrolado.
- La zonificación puede utilizarse para implementar un plan maestro integral o principal.

Poder policiaco

- La planificación, la zonificación y los códigos de construcción son todos ejemplos del poder policial a nivel local del gobierno.
- Este poder gubernamental determina cómo se puede desarrollar la tierra, y puede incluir el uso legal de la propiedad, tamaños de terrenos, distancias de la propiedad vecina, alturas de edificios, protección ambiental y densidad.

Códigos de construcción y permisos

- Otro elemento del poder policial del gobierno está relacionado con los códigos de construcción y permisos. Un permiso de construcción es emitido por los municipios para asegurarse de que la construcción o reparación se realice cumpliendo con los códigos de planificación y construcción locales. Estos códigos se relacionan, entre otras cosas, con los tipos de materiales, electricidad, plomería, prevención de incendios. Si hay una diferencia entre los códigos nacionales, estatales o locales, se sigue el código más estricto.
- Si la construcción o reparación cumple con los códigos, el inspector municipal emitirá un certificado de ocupación.

Zonificación

- La mayoría de los condados crean clasificaciones de zonificación para implementar el plan maestro. Estas pueden incluir cosas como las siguientes:
 - Residencial
 - Comercial
 - Industrial/manufacturero
 - Agrícola
 - Mixto

Pregunta

¿La zonificación es parte de qué derecho del gobierno?

- A. Poder policial
- B. Escheat
- C. Dominio eminente
- D. Impuestos

Respuesta

- A. Poder policial

- El poder policial controla cómo UTILIZAS tu propiedad. Este poder incluye la zonificación, el uso de la tierra que es controlado por el gobierno a nivel local.

Controles típicos de zonificación

- La zonificación se establece a nivel local para ayudar a los municipios a controlar el uso del suelo.
- La re-zonificación o enmienda es un cambio en la zonificación para toda un área.
- La des-zonificación es un cambio en la zonificación de un uso denso a un uso menos denso.
- La sobre-zonificación es un cambio de un uso menos denso a un uso más denso.

Uso no conforme

- Un uso no conforme permite al propietario continuar con el uso actual que ya no cumple con la normativa actual de zonificación. Esto suele conocerse como ser "abuelo" o tener una cláusula de abuelo. El gobierno local determina si se permitirá este uso no conforme y puede imponer muchas restricciones al propietario de la propiedad. (Ejemplo: el propietario no puede ampliar las mejoras o reconstruir si las mejoras son destruidas).

Varianza

- Una variación permite a un propietario individual variar o desviarse del estricto cumplimiento de zonificación para aliviar o prevenir dificultades económicas. Una variación no cambia la regulación.

Pregunta

¿En qué condiciones se puede solicitar una variación?

- A. Permitir que un propietario varíe o se desvíe de la zonificación actual
- B. Debido a dificultades económicas causadas por la zonificación actual
- C. Ambas A y B
- D. No estás de acuerdo con la zonificación actual

Respuesta

C. Ambas A y B

- Permitir a un propietario variar o desviarse de la zonificación actual
- Debido a dificultades económicas causadas por la zonificación actual

Permiso de uso condicional

- Un uso condicional (también llamado "excepción de uso especial") es un tipo de variante que permite un uso del terreno no conforme. Los propietarios de la propiedad no necesitan hacer una afirmación de dificultades económicas para obtener la aprobación del gobierno de un uso condicional.

Dominio eminente

- La Constitución de los Estados Unidos le otorga al gobierno el derecho a "tomar" tierras privadas para uso público. Este poder puede ser ejercido a nivel federal, estatal y local. Sin embargo, la entidad gubernamental que ejerza este poder debe pagar una compensación por la propiedad (valor más daños).

Pregunta

Si su propiedad está en proceso de ser tomada por el gobierno en virtud del derecho de expropiación,

- A. se le compensará hasta el valor de mercado justo de hoy.
- B. puede comenzar una demanda para impugnar la expropiación de su propiedad.
- C. puede recibir sumas adicionales por daños.
- D. todas las anteriores.

Respuesta

- D. todas las anteriores.

Dominio eminente

- La expropiación forzosa es un ejemplo de enajenación involuntaria, lo que significa que el propietario no estuvo de acuerdo en renunciar al título de la propiedad.
- Una entidad gubernamental ejerce el poder de expropiación a través de los tribunales en un proceso legal llamado condena, que implica compensación por la propiedad (valor más daños).

Impuestos sobre bienes inmuebles

- Los impuestos sobre la propiedad se pagan a nivel local donde se encuentra la propiedad. La fórmula para calcular los impuestos sobre la propiedad depende del estado y se basa en el valor evaluado (no en el valor de mercado) de la propiedad. La expresión latin para "según el valor" es "ad valorem". Estos impuestos se aplican mediante un gravamen susceptible de ejecución hipotecaria, lo que significa que la propiedad se puede perder por incumplir el pago de los impuestos sobre la propiedad.

Impuestos sobre bienes inmuebles

- Los impuestos sobre la propiedad tienen prioridad sobre todos los demás gravámenes. ¿Por qué es tan importante? En caso de incumplimiento o ejecución hipotecaria de impuestos sobre la propiedad, los gravámenes se pagan en orden de prioridad. Eso significa que, en caso de incumplimiento, los impuestos sobre la propiedad siempre se pagan primero.

Impuestos sobre bienes inmuebles

- La autoridad fiscal local correspondiente determina el valor catastral de cada parcela de bienes raíces. Este valor catastral es utilizado por el evaluador de impuestos sobre la propiedad.
- El propietario de los bienes raíces puede apelar el valor catastral ante el gobierno, si considera que este es excesivo.

Asesoramientos especiales

- Los asesoramientos especiales son cargos contra propiedades específicas que se benefician de una mejora pública.
- Se encuentran leyendo un rol de evaluación.
- Si no se pagan, pueden crear un gravamen específico con derecho a ejecución hipotecaria.
- Algunos estados requieren aprobación de los votantes.
- Tiene segunda prioridad después de los impuestos a la propiedad.



Pregunta

¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera con respecto a los impuestos sobre bienes raíces?

- A. Puedes apelarlos
- B. Son superiores a todos los demás gravámenes
- C. Son determinados por el tasador de impuestos en tu condado
- D. Todas las anteriores son correctas

Respuesta

D. Todas las anteriores son correctas

Escheat

- Bajo la ley federal y estatal en los Estados Unidos, toda propiedad debe ser poseída, por lo que si el propietario muere sin testamento y sin herederos, toda propiedad real y personal revertirá al estado después de un período estatutario.
- La confiscación es el derecho de reversión del gobierno cuando una propiedad es abandonada o cuando un propietario fallece intestado (sin testamento) y sin herederos.

Convenios, condiciones y restricciones

- Las CC&R, siglas en inglés de convenios, condiciones y restricciones, son un conjunto de reglas que rigen el uso de una cierta propiedad inmobiliaria en una comunidad determinada. Estas reglas suelen ser creadas por un desarrollador privado, no por una entidad pública. Una CC&R puede, por ejemplo, regular las cercas alrededor de una casa, el tipo de basureros permitidos y si las fiestas pueden estacionarse en la calle después de cierta hora.
- Aunque estas CC&R pueden ser creadas originalmente por un desarrollador privado, pueden ser legalmente aplicadas en un tribunal.

Pacto

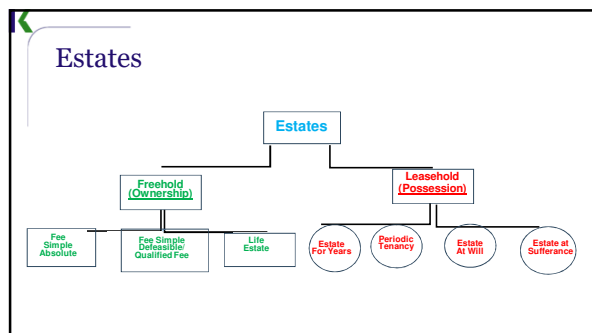
- Un convenio es una promesa de hacer o no hacer ciertas cosas. Por ejemplo, a un propietario se le puede prohibir estacionar una autocaravana en el camino de entrada o en la calle frente a una casa.

Condición

- Una condición es más fuerte que un convenio. De hecho, la violación de una condición puede resultar en la pérdida del título de propiedad.
- Si viola una condición, puede que se emita un orden judicial en su contra, o se tomen medidas legales en su contra. Una condición también puede especificar una acción que el propietario debe tomar para corregir una violación. Ejemplo: Construir en el espacio aéreo protegido de un vecino.

Restricciones

- Las restricciones se suelen colocar en la escritura por parte del constructor para mantener la coherencia en la subdivisión. Ejemplos: el plan de paisajismo debe cumplir ciertos criterios, solo se permiten vallas blancas, solo se permite cierto color de pintura exterior.



Bienes raíces de dominio pleno

"Freehold" significa propiedad. Una propiedad de dominio pleno está en manos del propietario de la propiedad y generalmente se crea a través de una escritura.

1. La propiedad plena absoluta dura para siempre y ofrece el máximo control de uso. Esta es la más alta propiedad de bienes raíces que puedes tener.
2. La propiedad plena condicional dura "siempre que" la condición no se rompa.
3. La propiedad vitalicia dura durante la vida de una persona.



Usufructo vitalicio

- Durante la vida de medición, el inquilino vitalicio tiene todos los derechos que tendría un propietario. El inquilino vitalicio no necesita ser la vida de medición.
- Una vez que la vida de medición termina, la propiedad pasará de nuevo al donante (llamado "reversión") o se transferirá a un titular de remanente. Este es el FIN de la propiedad vitalicia y el propietario ahora tiene una propiedad en fee.

Menos que el dominio pleno (propiedad arrendada)

Menos que dominio pleno" o "no dominio pleno" es la propiedad que un inquilino alquila en la propiedad de alquiler.

1. Dominio por años: debe tener una fecha de inicio y una fecha de finalización definitivas. Es un arrendamiento, por lo que no se requiere aviso para terminar la relación entre el inquilino y el propietario.
2. Arrendamiento periódico es de período a período, como un acuerdo de alquiler típico para propiedad residencial. Se requiere aviso tanto del inquilino como del propietario para finalizar el acuerdo.

Menos que libre (arrendamiento)

3. Propiedad a voluntad: La antigua Ley Común permite que tanto el arrendador como el inquilino terminen esto cuando lo deseen (a voluntad). Sin embargo, la mayoría de las leyes estatales ahora requieren que una de las partes dé aviso para terminar la relación.
4. Propiedad en sufrimiento: El inquilino ha sobrepasado su derecho de posesión. Esta es la propiedad más baja que un inquilino puede tener.

Pregunta

¿Cuáles de las siguientes propiedades son las más altas y las más bajas?

- A. Propiedad absoluta simple, propiedad por años
- B. Propiedad revocable, propiedad por sufrimiento
- C. Propiedad absoluta simple, propiedad por sufrimiento
- D. Propiedad vitalicia, arrendamiento periódico

Respuesta

C. Propiedad absoluta simple, propiedad por sufrimiento

- El fee simple absolute es el mayor interés de propiedad que se puede tener en bienes raíces.
- Una finca en sufrimiento es una finca arrendada que tiene el menor interés en bienes raíces. El inquilino es un inquilino antiguo que obtuvo la posesión legalmente.



Información de contacto

¡Nos encantan las preguntas de los estudiantes! Mientras asistes a las sesiones de LEARN y trabajas en tu educación regulada, si tienes preguntas, estamos aquí para ayudarte. Por favor envíanos un correo electrónico a la dirección de correo electrónico a continuación, recuerda incluir tu estado, o publicar tu pregunta en el Foro de la Comunidad.

nationalleadinstructor@kaplan.com

Qué esperar en tus sesiones de LEARN

- Asistir a las sesiones de LEARN de Kaplan es CRUCIAL para tu éxito el día del examen.
- Todas las sesiones de aprendizaje son una VISTA PREVIA o una REVISIÓN de los materiales de estudio requeridos:
 - Es una vista previa, facilitando la comprensión de lo que estudiarás.
 - Es una revisión, facilitando recordar lo que ya has estudiado.

Las sesiones de LEARN complementan tu programa de bienes raíces. Cada sesión de LEARN aumentará el conocimiento que necesitas para aprobar tu examen.

Práctica de Bienes Raíces

- ¿Qué queremos decir con la práctica de bienes raíces?
 - La práctica de bienes raíces incluye las actividades legales y profesionales de una persona o una firma de corretaje en relación con la venta, compra, arrendamiento, gestión o transferencia de bienes inmuebles.

Ley de Derechos Civiles de 1866

- Prohíbe la discriminación en la venta y alquiler de propiedades basada en la raza, sin excepciones.
- Esto fue reforzado en 1968 en el caso de Jones v. Mayer en el que la Corte Suprema de los Estados Unidos dictaminó que el Congreso puede regular contra la discriminación por parte de partes privadas.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968

- Clasificaciones protegidas en la venta y alquiler de propiedades residenciales
 - Raza
 - Religión
 - Color
 - Origen nacional
 - Sexo (Añadido en 1974)
 - Estado familiar (Añadido en 1988)
 - Discapacidad (Añadido en 1988)

Fresh Corn

- F - familial status
- R - race
- e - equal
- S - sex
- H - handicap(disability)
- C - color
- o - opportunity
- R - religion
- N - national origin



Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968

- **Estado familiar**

- Agregado en 1988.
- Protege a las familias con niños menores de 18 años e incluye a mujeres embarazadas y a aquellos que luchan por la custodia de menores.
- Sin embargo, un arrendador puede negarse a alquilar a una familia basándose en regulaciones de vivienda (por ejemplo, las regulaciones pueden limitar el número de ocupantes por habitación, la vivienda para personas mayores puede restringir/prohibir la presencia de niños menores, etc.).

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968

- **Discapacidad**

- Añadido en 1988.
- Protege a las personas con discapacidades físicas o mentales, VIH/SIDA y en proceso de recuperación de adicciones.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968

- La prohibición contra la discriminación sexual en la Ley de Derechos Civiles se extiende a la prohibición de la discriminación basada en la identidad de género u orientación sexual.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968

- Los corredores deben mostrar el póster de igualdad de oportunidades en cada oficina o lugar de negocios.
- No mostrar el póster puede hacer que la carga de la prueba recaiga en el corredor en caso de una denuncia de discriminación.
- El logo de igualdad de vivienda debe ser utilizado en la publicidad, pero no es un requisito federal.



Pregunta

¿Cuál, si acaso, ley protege contra la discriminación de un individuo solo por su raza?

- A. Ley Federal de Vivienda Justa de 1968
- B. Ley antidiscriminatoria de 1866 posterior a la Guerra Civil
- C. Ley Federal de Vivienda Justa, modificada en 1972
- D. Ninguna de las anteriores

Respuesta

- B. Ley antidiscriminatoria de 1866 posterior a la Guerra Civil

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Exenciones

- A menos que esté prohibido por la ley estatal o local, la discriminación está permitida basada en religión, color, sexo, nacionalidad, estado familiar o discapacidad en las siguientes situaciones:
- Alquiler o venta de una casa unifamiliar por el propietario (FSBO).
- Las organizaciones religiosas pueden ser permitidas para vender o alquilar solo a miembros de su religión siempre y cuando la membresía no sea discriminatoria racialmente.
- Los clubes pueden limitar las ventas o alquileres a miembros del club siempre que sus membresías no sean discriminatorias racialmente.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Exenciones

- Alquiler de unidades en un edificio de una a cuatro unidades donde el propietario ocupa una de las unidades.
 - No hay exención para edificios con más de cuatro unidades, incluso si el propietario o la familia del propietario ocupa una unidad.
- Ningún profesional de bienes raíces puede participar en la transacción.
- No se permite la publicidad discriminatoria, incluso cuando la exención es legal.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Exenciones

- Clubes privados, no abiertos al público, pueden restringir el alojamiento solo a sus miembros. El club no puede discriminar la membresía basada en raza, color u origen nacional.
- Organizaciones religiosas pueden dar preferencia a sus miembros para vivienda residencial. La religión o denominación no debe limitar la membresía basada en raza, color u origen nacional.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Exenciones

• Viviendas para personas mayores

- El Congreso aprobó la Ley de Viviendas para Personas Mayores (HOPA) en 1995 para permitir viviendas destinadas a personas de 55 años o más.
- Al menos el 80% de las unidades están ocupadas por al menos una persona de 55 años o más, o el 100% de los ocupantes tienen 62 años o más.
- Se permite rechazar la ocupación en el alquiler o venta de unidades a familias con niños.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Exenciones

• Viviendas para personas mayores

- Todo la publicidad debe cumplir con la ley; no hay excepciones.
- Toda la publicidad utilizada para promocionar viviendas, incluyendo blogs en línea y redes sociales, se rige por esta regla.

Pregunta

Dos corredores poseen una propiedad en alquiler. No quieren alquilar a nadie con hijos. ¿Cuál afirmación es verdadera?

- A. Mientras no hagan publicidad, pueden negarse a hacerlo.
- B. Pueden hacer lo que quieran.
- C. Ellos no pueden hacer nunca eso.
- D. Solo pueden discriminar en la venta, no en el alquiler.

Respuesta

C. Ellos no pueden hacer nunca eso.

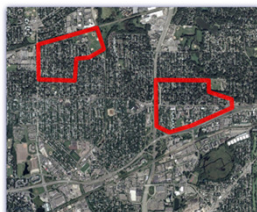
- Una vez licenciado, un agente de bienes raíces no puede basarse en las excepciones a las reglas de discriminación.

Dirección y bloqueo

- La discriminación es dirigir a los posibles compradores hacia o lejos de áreas particulares como un medio de discriminación.
- El blockbusting, también llamado venta de pánico, es sugerir a los vecinos vender porque un miembro de una clase protegida se ha mudado a la zona.

Redlining

- Históricamente, el Redlining consistía en negarse a ofrecer o limitar servicios en ciertas áreas debido a la raza.



Pregunta

María Sánchez, una compradora que pertenece a una clase protegida, te dice a ti, un agente de bienes raíces, sus criterios para un hogar y dónde quiere vivir. Es un área geográfica predominantemente ocupada por otros que pertenecen a la misma clase protegida. Hay otra área cercana en el rango de precios del comprador y con las comodidades que el comprador desea. ¿Qué haces?

- A. Mostrar solo al comprador el área que fue solicitada
- B. Mostrar solo al comprador las áreas que creas que son mejores
- C. Mostrar al comprador la propiedad en ambas áreas y luego preguntar qué le gustaría hacer
- D. Ninguna de las anteriores

Respuesta

C. Mostrar al comprador la propiedad en ambas áreas y luego preguntar qué le gustaría hacer

- A pesar de que el comprador haya solicitado un vecindario específico, al menos debes informarle que otras áreas podrían ajustarse a sus necesidades específicas. Hacerlo no solo permitirá que el comprador tome una decisión educada sobre dónde comprar, sino que también aliviará la apariencia de dirigir.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Prohibiciones

- Es una violación del Acta Federal de Vivienda Justa hacer cualquiera de los siguientes en relación con alojamientos de vivienda (propiedad residencial) basado en la membresía de una clase protegida:
 - Negarse a mostrar, alquilar, vender, negociar o tratar (si se le pide al vendedor o comprador que discrimine, el corredor debe cancelar la agencia)
 - Ofrecer términos diferentes.

Ley Federal de Vivienda Justa/Ley de Derechos Civiles de 1968: Prohibiciones

- Anunciar de manera discriminatoria, incluyendo anuncios en periódicos, redes sociales y otros sitios en línea
- No se puede publicar contra ninguna clase protegida
- Ejemplo inaceptable: "no niños" o "no caucásicos"
- Ejemplo aceptable: "no fumar"
- Publicitar la propiedad, no a quién debería ocuparla

Anuncio publicitario

- Todo la publicidad debe cumplir con la ley; no hay excepciones.
- Toda la publicidad en los medios, incluidos los blogs en línea y las redes sociales, están sujetos a esta regla.

Anuncio publicitario

- Se considera aceptable la frase "se busca compañera de cuarto mujer" incluso si el anuncio no indica si se cumplen los requisitos para la excepción de convivencia compartida. Si la vivienda anunciada es una unidad habitacional independiente sin espacios comunes, un anuncio buscando compañera/o de cuarto basado en el género podría resultar en responsabilidad legal. El uso de palabras que describan la vivienda, los residentes actuales o potenciales, o los vecinos o el vecindario en términos raciales o étnicos (por ejemplo, hogar de familia blanca, sin irlandeses) creará responsabilidad legal.

Anuncio publicitario

- Los anuncios que son neutrales (barrios deseables) no crearán responsabilidad.
- Los anuncios que contienen descripciones de propiedades que no indican una preferencia por personas que probablemente hagan uso de esas instalaciones no son violaciones de la ley (por ejemplo, un complejo de apartamentos con capilla o comidas kosher disponibles).

Anuncio publicitario

- Los anuncios no deben contener una preferencia explícita, limitación o discriminación por motivos religiosos (por ejemplo, sin judíos, hogar cristiano), y no pueden contener referencias o símbolos religiosos, como una cruz, que pueda indicar una preferencia religiosa y violar la ley.
- El uso de términos o símbolos secularizados relacionados con festividades religiosas como Papá Noel, el conejo de Pascua o el Día de San Valentín, o frases como "Feliz Navidad", no constituyen una violación de la ley.

Anuncio publicitario

- Los anuncios de bienes raíces no deben contener exclusiones explícitas, limitaciones u otras indicaciones de discriminación basadas en discapacidad (por ejemplo, no sillas de ruedas). Sin embargo, los anuncios que contienen descripciones de propiedades (por ejemplo, senderos para correr, en las cercanías de una parada de autobús) no violan la ley.

Pregunta

Un equipo de bienes raíces quiere agregar "Feliz Navidad" a un anuncio. Deberían

- A. no hacerlo.
- B. hacerlo ya que agregará alegría al anuncio.
- C. considerar la diversidad religiosa en la comunidad antes de colocar el anuncio.
- D. hablar con su agente al respecto.

Respuesta

D. hablar con su agente al respecto.

- Primero, el equipo de bienes raíces debería considerar la diversidad religiosa para determinar si agregar eso sería más beneficioso que perjudicial. Si los miembros del equipo desean continuar, entonces deberían discutirlo con su corredor antes de colocar el anuncio.

Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA)

- ADA tiene como objetivo garantizar el acceso equitativo a los alojamientos públicos para personas con discapacidad.
- Un alojamiento público es cualquier entidad privada con instalaciones abiertas al público, como una oficina de bienes raíces.
- ADA requiere la eliminación de barreras arquitectónicas y de comunicación y la provisión de ayudas y servicios auxiliares, si es "fácilmente alcanzable".

Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA)

- La nueva construcción comercial debe ser accesible para las personas con discapacidad. Los inquilinos residenciales discapacitados pueden hacer modificaciones a su cargo.
- Deben devolver la unidad a su condición original, a solicitud del arrendador al finalizar el contrato de arrendamiento. No se permiten depósitos de seguridad adicionales para garantizar la devolución a su condición original.

Pregunta

Un inquilino discapacitado desea alquilar una unidad residencial. ¿Cuál de las siguientes dictará el depósito de seguridad permitido?

- A. Ley federal
- B. Ley estatal
- C. Seguir cualquiera de las leyes
- D. Seguir la ley más estricta

Respuesta

D. Seguir la ley más estricta

- Al seguir las leyes más estrictas, estarás dentro de los parámetros aceptables de ambas.

Cumplimiento proactivo

- Los departamentos de planificación local no garantizan el cumplimiento federal de la ADA cuando aprueban planes. Incumbe al propietario/comprador confiar en el asesoramiento de expertos independientes en cumplimiento de la ADA, no en el departamento de planificación local.

Ley Sherman Antitrust y Ley Clayton

- La fijación de precios con otras empresas o asociaciones viola la Ley federal Sherman Antitrust.
- Los corredores no pueden discutir comisiones con corredores de otras empresas.
- Las empresas o corredores de bienes raíces no pueden trabajar juntos para boicotear a otra empresa o negocio.

Ley Sherman Antitrust

- Las firmas de corretaje no asociadas no pueden colaborar para asignar o dividir territorios o asignar listados de compañías en función del rango de precios.
- Las comisiones no están establecidas por ley y son negociables entre el corredor y el cliente.
- Los recientes acuerdos en demandas nacionales acusando a la industria de bienes raíces de fijación de precios en oposición a la Ley Antimonopolio Sherman probablemente cambiarán la forma en que la industria maneja las comisiones en transacciones residenciales.

Pregunta

¿Cómo impacta la Ley Antimonopolio Sherman a los corredores y agentes de bienes raíces?

- A. Establece una tasa mínima de comisión para transacciones inmobiliarias.
- B. Requiere que los agentes divulguen toda la información de la propiedad a los posibles compradores.
- C. Prohíbe acuerdos de fijación de precios entre agentes y corredores.
- D. Asegura que todos los profesionales inmobiliarios tengan acceso igual a los listados.

Respuesta

C. Prohíbe acuerdos de fijación de precios entre agentes y corredores.

Registro Nacional de No Llamar

- La Comisión Federal de Comunicaciones estableció un Registro Nacional de No Llame para proteger a los consumidores de solicitudes comerciales no deseadas.
- Los individuos pueden registrar números de teléfono fijo y móvil.
- Los solicitantes deben obtener estos números de exclusión antes de llamar.



Registro Nacional de No Llamar

- Además del registro nacional mantenido, las empresas individuales pueden mantener su propia lista interna de no llamar.
- A partir de octubre de 2023, las multas pueden ser de hasta \$50,120 por cada llamada no solicitada y este número se ajusta anualmente.

Pregunta

Un agente de bienes raíces quiere usar llamadas en frío como su principal medio de prospección. ¿Cuál afirmación es verdadera?

- A. Las reglas prohíben llamar a esto.
- B. Se permite hacer llamadas en frío hasta que un prospecto te pida que dejes de llamarlos.
- C. Esto no es económicamente factible.
- D. Se debe adquirir la lista de números de teléfono excluidos y limpiar la lista antes de hacer llamadas.

Respuesta

D. Se debe adquirir la lista de números de teléfono excluidos y limpiar la lista antes de hacer llamadas.

- Estas listas se pueden adquirir de la Comisión Federal de Comercio (FTC) y deben mantenerse actualizadas para evitar el riesgo de multas.

Registro Nacional de No Llamar

- Excepciones para hacer llamadas no solicitadas son las siguientes:
 - Relaciones comerciales existentes (dentro de 18 meses)
 - Si la llamada se realiza dentro de tres meses de una consulta
 - Donde tienes permiso por escrito para llamar
 - Números comerciales
 - Se pueden hacer llamadas para realizar encuestas, pero no se puede incluir solicitudes en la llamada

Can-Spam

- CAN-SPAM la ley federal de "controlling the assault of Non-Solicited Pornography and Marketing (CAN-SPAM)" es una ley federal que tiene como objetivo proteger a los consumidores de correos electrónicos no deseados, exigiendo disposiciones de exclusión voluntaria donde el recipiente pueda indicar que no se le enviarán más correos electrónicos; que el correo electrónico tenga una dirección de retorno funcional y una dirección física legítima del remitente; y que la línea de asunto indique que es un anuncio publicitario.

Can-Spam

- A partir de octubre de 2023, las multas pueden ser de hasta \$50,120 por cada llamada no solicitada y este número se ajusta anualmente.



Publicidad en Internet

- Las leyes estatales varían en cuanto a la publicidad en internet. Algunos puntos importantes a tener en cuenta incluyen lo siguiente:
 - Inclusión del nombre y dirección del corredor en la comunicación electrónica
 - Divulgación del estado de licencia
 - Los anuncios deben ser veraces y correctos, y no engañosos.

Cuenta de confianza

- Una firma de corretaje de bienes raíces típicamente debe mantener el dinero de otras personas en una cuenta fiduciaria.
- Los agentes deben ser capaces de informar sobre el estado de todos los fondos recibidos de o en nombre del principal, como dinero en garantía, depósitos de seguridad y alquiler. La mayoría de las leyes de licencia requieren que los fondos se depositen en una cuenta fiduciaria de inmediato o dentro de un tiempo especificado. La mezcla indebida es combinar los fondos de los clientes con fondos personales o generales de negocios y siempre es ilegal. La conversión es el uso ilegal de dicho dinero encomendado (robo).
- Las cuentas fiduciarias en algunos lugares se conocen como cuentas de garantía.

Pregunta

Un agente de bienes raíces permite accidentalmente que los fondos de confianza de un cliente se utilicen para fines comerciales generales. ¿Cuál afirmación es verdadera?

- A. Esto es conversión.
- B. Esto es permitido, siempre y cuando el agente devuelva el dinero cuando se reconozca el error y se informe a todos.
- C. Esto es permitido, siempre y cuando el agente devuelva el dinero tan pronto como se encuentre el error.
- D. Esto es mezcla de fondos.

Respuesta

A. Esto es conversión.

- El propósito no importa. Utilizar fondos fiduciarios para uno mismo no es legal.

Due diligence del corredor

- Las leyes estatales dictarán el alcance del deber de diligencia debida de los corredores.
- Por lo general, se requiere que los corredores verifiquen que todo el material de marketing es correcto y que se hayan dado todas las divulgaciones requeridas de manera adecuada.

Información de Contacto

¿Preguntas sobre la información que se cubrió hoy? Por favor envíe sus preguntas a la dirección de correo electrónico a continuación o publíquelas en el Foro de la Comunidad.

nationalleadinstructor@kaplan.com

Gracias por asistir a la sesión de LEARN de hoy.



Información de contacto

¡Amamos las preguntas de los estudiantes! Mientras asistes a las sesiones de APRENDER y atraviesas tu educación regulada, si tienes preguntas, estamos aquí para ayudarte. Por favor envíanos un correo electrónico a la dirección que se encuentra abajo, recuerda incluir tu estado, o publica tu pregunta en el Foro de la Comunidad.

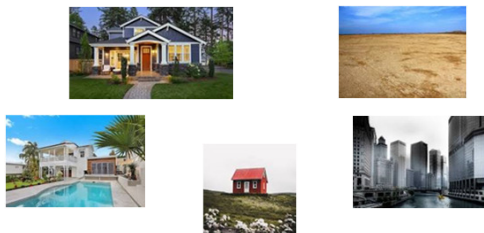
nationalleadinstructor@kaplan.com

Qué esperar en tus sesiones de APRENDIZAJE

- Asistir a las sesiones de LEARN de Kaplan es CRUCIAL para tu éxito el día del examen.
- Todas las sesiones de LEARN son ya sea una VISTA PREVIA o una REVISIÓN de los materiales de estudio requeridos:
 - Es una vista previa, lo que facilita entender lo que vas a estar estudiando.
 - Es una revisión, lo que facilita recordar lo que ya has estudiado.

Las sesiones de LEARN complementan tu programa de bienes raíces. Cada sesión de LEARN aumentará el conocimiento que necesitas para aprobar tu examen.

Propiedad inmobiliaria



Propiedad inmobiliaria

• ¿Qué es propiedad inmobiliaria?

• La propiedad inmobiliaria se refiere a la tierra, los objetos fijados a la tierra y los derechos de propiedad.

Transferencia de bienes inmuebles

Una escritura es un instrumento de transmisión utilizado durante la vida del otorgante para transferir bienes raíces. Transfiere un conjunto de derechos.



Requisitos de un escritura válida

- El concedente debe tener competencia legal para ejecutar la escritura
- El cesionario debe ser nombrado con razonable certeza para ser identificado
- Declaración de Contraprestación
- Cláusula de Concesión
- Descripción legal precisa de la propiedad que se transfiere
- Firma del concedente
- Entrega de la escritura durante la vida del concedente
- Aceptación por parte del cesionario

Transferencia de bienes inmuebles

- Una escritura es un documento mediante el cual un propietario de bienes raíces transfiere el derecho, título o interés que posee en la parcela a otra persona.
- La Ley de Fraudes en todos los estados requiere que todas las escrituras sean por escrito.
- El dueño que transfiere la propiedad se llama el otorgante, y la persona que recibe la propiedad se llama el receptor.

Propiedad personal



Propiedad personal

- ¿Qué es la propiedad personal?
- La propiedad personal es propiedad movable. Este tipo de propiedad también se conoce como "bienes muebles".
- Comparar: Propiedad personal (bienes muebles) con bienes raíces (bienes inmuebles).

Transferencia de propiedad personal

El contrato de venta es un acuerdo escrito para transferir un derecho sobre una propiedad personal. Puede hacerse con o sin garantías. Por lo general, se incluye un inventario.



Propiedad personal

- Emblemento – un emblemento es un cultivo anual (como el maíz) y, por ley, se considera la propiedad personal del arrendatario agrícola.



Propiedad personal

Los accesorios comerciales se utilizan para dirigir el negocio de un inquilino: se consideran propiedad personal. El inquilino puede retirarlos antes de la terminación del contrato de arrendamiento, siempre que la propiedad se devuelva al propietario en la misma condición en que se recibió. Si un inquilino se muda y no retira los accesorios, el propietario se beneficia de las mejoras a través de la accesión.



Prueba de propiedad real vs propiedad personal



Los bienes raíces pueden convertirse en bienes muebles y viceversa

- La propiedad personal se convierte en parte de un lote de bienes raíces a través de la fijación. Un artículo de bienes muebles se fija o se anexa a una casa y se convierte en parte de la propiedad.
- Los bienes raíces se convierten en propiedad personal a través de la separación.

Prueba de una herramienta

La propiedad puede cambiar de personal a real y viceversa. Es importante que el licenciatario siempre esté al tanto de esto. Aquí hay una excelente herramienta de memoria para un accesorio que es una propiedad real.

Método de fijación
Adaptación
Relación de las partes
Intención
Acuerdo (más importante)

Descripciones legales

Hay tres tipos de descripciones legales:

1. Linderos y límites
2. Sistema de Encuestas del Gobierno
3. Lote, Bloque y Parcela

Descripciones legales

- Los tres métodos más comunes de descripciones legales son: metes y bounds(linderos y limites), rectangular (gobierno) de la encuesta, y lote y manzana (un mapa de plano registrado).
- Las descripciones legales no describen mejoras, solamente la tierra.
- Mejoras y accesorios se incluyen automáticamente en las descripciones de tierras.

Linderos y límites

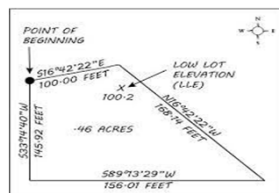
- Metros: medidas en pies, grados de la brújula
- Límites: formas o límites
- Monumentos: objetos fijos que sirven como puntos de referencia para el agrimensor al establecer límites
- Comienza y termina en el punto de partida (POB)
- Es la única descripción que utiliza "comenzando en o iniciando en".
- La descripción debe rodear completamente la propiedad.
- Medir en dirección de las agujas del reloj
- Particularmente útil para describir un parcela de forma irregular

[illegible]

Linderos y límites - monumentos

- Los monumentos naturales son cosas creadas por la naturaleza. Un ejemplo sería: "Desde el gran roble hasta el borde del lecho del río". Dado que estos marcadores pueden cambiar con el tiempo, el uso de monumentos artificiales (también llamados puntos de referencia) es más preciso.
- Los puntos de referencia son puntos de referencia permanentes en todo Estados Unidos. Por lo general, son marcadores de latón grabados incrustados en hormigón sólido.

Ejemplo de límites y medidas



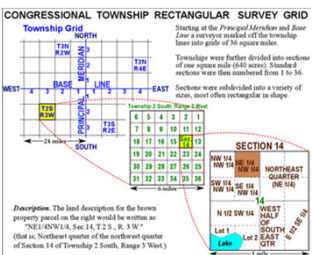
Encuesta rectangular del Gobierno

- La encuesta rectangular (gubernamental) es un sistema desarrollado por el gobierno de los Estados Unidos que localiza una parcela de tierra dentro de un sistema de cuadrícula.
- Las líneas de meridiano y base son grandes líneas de referencia imaginarias dibujadas cada seis millas. Las líneas de meridiano van de norte a sur mientras que las líneas de base van de este a oeste.

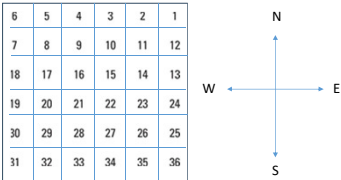
Government/copia de encuesta rectangular: Municipios y secciones

- Los municipios son cuadrados de seis millas (seis millas por cada lado) y están delimitados por líneas de municipio. Los municipios tienen un área de 36 millas cuadradas, más o menos, y cada uno está dividido en 36 secciones.
- Secciones: Las divisiones de un municipio, secciones, son cuadrados de una milla y tienen un área de una milla cuadrada, o 640 acres.

Resumen del levantamiento rectangular

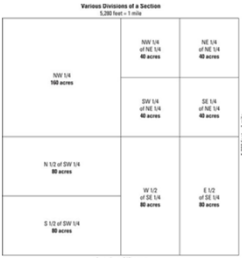


Municipio

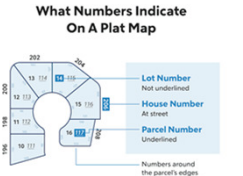


La numeración comienza en la esquina noreste de una sección.

Sección



Lote, bloque y parcela (mapa de plano)



Los números de lote y bloque pueden repetirse en un condado en particular; los números de lote no se repiten.

Unidades de medida de terreno

- Milla: 5,280 pies (esta es una distancia)
- Furlong: 660 pies
 - *Chain: 66 pies (no se usa mucho hoy en día)
 - *Rod: 16.5 pies (no se usa mucho hoy en día)
- Milla cuadrada: 640 acres (una milla cuadrada es un área de terreno)
- Acre: 43,560 pies cuadrados
- Yarda cúbica: 27 pies cúbicos
- Yarda cuadrada: 9 pies cuadrados

Cargas

- Definición: Una carga es un interés no poseído en la tierra de otra persona. Aunque no afecta el tamaño del lote, podría reducir o perjudicar los derechos del propietario de la propiedad.



Gravamen general

- Un gravamen es un cargo o reclamo que una persona tiene sobre la propiedad personal o terreno de otra como garantía de una deuda u obligación.
- Un gravamen general: Un gravamen legal que se aplica a TODA la propiedad real y personal que la persona posee ahora y en el futuro.

Lien específico

- Un gravamen específico se adjunta a una propiedad determinada. Una casa, por ejemplo, podría tener gravámenes específicos como gravámenes fiscales de propiedad, evaluaciones especiales, una hipoteca y/o un gravamen de mecánicos.



Gravámenes Voluntarios e Involuntarios

- Una carga voluntaria es creada intencionalmente por el propietario.
 - Un propietario otorga voluntariamente una carga a un prestamista por un préstamo.
- Una carga involuntaria es impuesta al propietario.
 - Una carga estatutaria involuntaria es creada por estatuto.
 - Carga del mecánico
 - Carga de impuestos a la propiedad
 - Una carga equitativa involuntaria es creada por la ley común.
 - Carga por sentencia.

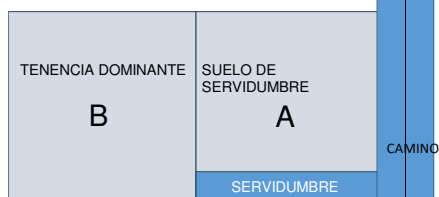
Gravámenes Voluntarios e Involuntarios

- Voluntario
- Involuntario
- Estatutario
- Equitativo

Servidumbre

- Un interés no posesorio en la tierra de otro.
- Un servidumbre se utiliza frecuentemente para el ingreso (entrada) y egreso (salida) a través de la propiedad de otra persona.
- Una servidumbre aparente implica dos parcelas de bienes raíces:
 - La tierra que está cargada con la servidumbre se llama la parcela sirviente (o predio sirviente).
 - La tierra que se beneficia de la servidumbre se llama la parcela dominante (o predio dominante).

Ejemplo de servidumbre adjunta



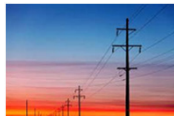
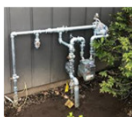
Servidumbre accesorio

- Una servidumbre accesorio va unida a la tierra. Puede ser registrada para dar aviso constructivo ("aviso al mundo").
- El terreno cargado o sirviente permanece del mismo tamaño. Sin embargo, el propietario no puede desarrollar esa porción de la propiedad o utilizarla de ninguna manera que interfiera con el propósito de la servidumbre.



Servidumbre personal

- Una servidumbre en forma no tiene tenementos dominantes. Todas las partes son servientes. Normalmente, esto se usa para una empresa proveedora de servicios/utilidades.



Servidumbre por prescripción

- El uso debe resultar de un uso adverso, hostil, abierto, notorio y continuo durante un período estatutario.
- A diferencia de otras servidumbres creadas a través de una concesión implícita o expresa, una servidumbre por prescripción puede perderse debido a la falta de uso durante el período prescriptivo.

Terminación de una servidumbre

- La necesidad ya no existe.
- Fusión (ambos lados ahora son propiedad de la misma persona)
- Cuando el propietario del dominio liberan su interés
- No uso por un período estatutario, como se demuestra en un tribunal de justicia.

Licencia

- Una licencia es un privilegio personal para entrar en la tierra de otro con un propósito específico. Una licencia difiere de una servidumbre en que puede ser terminada o cancelada por el dueño de la propiedad en cualquier momento.

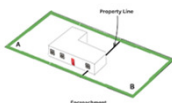
Espacio de estacionamiento adicional para una fiesta.



Invasión

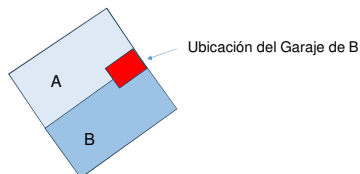
- Un intrusión es una incursión en la propiedad perteneciente a otra persona.
- Esto podría ser algo serio como una parte de un edificio, o tan simple como un arbusto, árbol u otra característica de paisajismo que ha crecido sobre la línea de propiedad de un vecino.
- No todas las posibles intrusiones necesitan resultar en una demanda. Algunas intrusiones poco probables de tener un impacto importante en las necesidades de seguro o el valor de reventa incluyen:
 - Cercas
 - Jardines
 - Canastas de baloncesto

Invasión



Importante invasión

- La construcción de un garaje o parte de la casa de un vecino en su propiedad caería en esta categoría.



Posesión adversa



Posesión adversa

- Esta es una transferencia involuntaria a través de los tribunales de un propietario a un propietario posterior. Un individuo que reclame la propiedad debe satisfacer los siguientes elementos para tener éxito en el tribunal. El reclamante debe haber tratado la propiedad como un propietario, poseyendo la propiedad de la siguiente manera:
 - Abierto
 - Continuo
 - Exclusivo
 - Real
 - Notorio

Posesión adversa

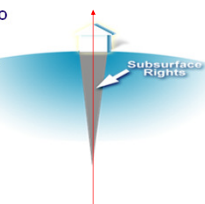
- El período necesario de posesión ininterrumpida es un asunto de la ley estatal. Puede ser tan corto como 5 años o hasta un período de 30 años. Algunos estados requieren que el poseedor adverso pague impuestos sobre la propiedad durante su período de ocupación, muchos no lo requieren. Una vez más, este es un asunto determinado por la ley de su estado particular.
- Para reclamar el título legal, el poseedor adverso presenta una acción en la corte para recibir el título indiscutido.

Paquete de derechos



Derechos

- En teoría, poseemos propiedad desde la tierra hasta el espacio exterior, hasta donde es imaginable, EXCEPTO según lo limitado por la ley.
- Esto incluye los derechos superficiales, derechos aéreos, derechos de agua y derechos subterráneos (MOG).
- Los derechos se consideran propiedad REAL y pueden ser vendidos por separado de la tierra.



Derechos litorales

Si el agua no está fluyendo, como en el caso de un estanque, lago u océano, el propietario colindante puede tener derechos litorales.

*Recuerda, los derechos pueden haber sido vendidos antes de que compraste la propiedad.



Derechos riparios

Derechos y obligaciones que son incidentales a la propiedad de terrenos adyacentes o contiguos a cursos de agua navegables en movimiento (fluyentes), como ríos. La palabra riparia en realidad significa "orilla del río".



Tipos de propiedad

Una tenencia en propiedad separada es aquella en la que la propiedad está otorgada únicamente a una persona, en lugar de ser compartida conjuntamente con otra.

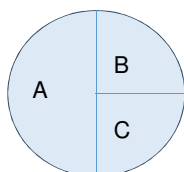
Una corporación, estado, condado o ciudad puede tener el título de esta manera. Los individuos pueden tener el título solos, incluso si están casados.

Copropiedad

- La propiedad concurrente ocurre cuando múltiples propietarios poseen simultáneamente una parcela de bienes raíces.
- Una forma de propiedad concurrente se llama "copropietarios". En esta forma de propiedad concurrente de la propiedad, cada propietario tiene un interés indiviso en toda la propiedad. Por ejemplo, si un propietario tiene un interés del 50% en la propiedad inmobiliaria, es el 50% de toda la parcela.
- No hay derecho de supervivencia. Los propietarios pueden tener intereses desiguales y adquirirse en momentos diferentes.
- Un propietario podría vender, gravar, arrendar, regalar o legar su parte sin el consentimiento del otro propietario.

Copropiedad

- Tenencia en común: si alguna de las partes fallece, pueden dejar su parte a sus herederos.

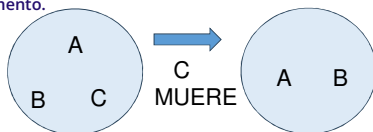


Propiedad conjunta

- Una propiedad de interés propiedad de dos o más personas naturales, todas ellas poseyendo partes iguales con derecho de supervivencia. La muerte de un inquilino conjunta no destruye la unidad de propiedad, solo reduce en uno el número de personas que poseen conjuntamente la propiedad.
- Al fallecer, los intereses pasan a los co-propietarios sin tener que pasar por un proceso de sucesión.
 - Anula un testamento.
 - Se debe registrar el certificado de defunción y la declaración de condominio en propiedad conjunta para un título efectivo.
- Hay cuatro unidades para la propiedad conjunta:
 - tiempo, título, interés y posesión (PITT o TTIP).

Tenencia conjunta

- El documento debe indicar que los propietarios desean tener una tenencia "como copropietarios" o "en copropiedad." Cada parte puede vender, arrendar, gravar o regalar su parte sin el consentimiento de los demás. Sin embargo, un copropietario no puede disponer de su parte mediante testamento.



Propiedad de interés común

- Condominios
- Cooperativas (co-ops)
- Tiempo compartido

Declaración de interés común de unidades

- La Declaración de los Convenios, Condiciones y Restricciones, o CC&R, contiene las reglas fundamentales para el funcionamiento de la asociación. El documento rector identifica el área común de la asociación, responsabilidades y porcentaje de propiedad de las áreas comunes. También explica las obligaciones de la asociación para recaudar cuotas, así como la obligación de los propietarios de pagar las cuotas. Incluye asuntos relacionados con seguros y reglas arquitectónicas.

Condominio

- Un condominio es una propiedad inmobiliaria que consiste en un interés individual en una unidad y un interés común indiviso en las áreas comunes del proyecto. Este tipo de propiedad puede ser residencial, comercial o industrial.
- Cada unidad es una entidad estatutaria que puede ser hipotecada, gravada, vendida o transferida de otra forma de manera separada e independiente de todas las demás unidades. Cada unidad puede ser embargada por separado en caso de incumplimiento.
- La unidad y las áreas comunes son inherentes y no pueden ser vendidas o transferidas por separado.

Proyecto de Apartamentos Comunitarios

- Un proyecto de apartamentos comunitarios es aquel en el que el propietario tiene un interés individual en la tierra y el derecho exclusivo de ocupar un apartamento en la misma. Todos los propietarios son inquilinos en común. El proyecto recibirá una factura de impuestos y cualquier préstamo estará sobre el proyecto completo y será responsabilidad de todos los inquilinos.

Cooperativas

- En una cooperativa, una corporación posee el título de la tierra y el edificio. Dependiendo del estado, la corporación puede ofrecer acciones a posibles inquilinos. El comprador en la corporación se convierte en accionista de la misma por la propiedad de acciones y recibe un contrato de arrendamiento sobre el apartamento por toda la duración de la corporación. Debido a que las acciones son propiedades personales, los inquilinos no son propietarios de bienes raíces.

Cooperativas

- La operación y gestión de una cooperativa está determinada por los estatutos de la corporación. Un tema importante en la mayoría de las cooperativas es el método por el cual las acciones pueden ser transferidas a nuevos propietarios. Los estatutos pueden requerir que el accionista venda de nuevo a la corporación. O, el propietario puede ser permitido vender a otro, si es aprobado por la Junta Directiva. El IRS trata la propiedad de una cooperativa como una propiedad en cuanto a la deducibilidad de intereses, impuestos y exclusiones fiscales para vendedores de vivienda.

Cooperativas

- John Lennon y Yoko Ono frente al famoso edificio cooperativo "The Dakota" en la ciudad de Nueva York.



Tiempo compartido

Una franquicia de tiempo compartido, típicamente encontrada en propiedades turísticas, permite que múltiples compradores adquieran un interés relativamente pequeño en bienes raíces. Cada comprador recibe el derecho de ocupar las instalaciones por un período de tiempo determinado. Un tiempo compartido está sujeto a leyes estatutarias en cada estado. Además, los tiempos compartidos pueden estar sujetos a leyes federales de valores.



Propiedad en un fideicomiso

- Un fideicomiso es un dispositivo a través del cual una persona (llamada "fideicomitente") transfiere la propiedad a otra persona (llamada "fiduciario") para que la mantenga o administre en beneficio de un tercero (llamado "beneficiario"). Tal vez un abuelo desee garantizar la educación universitaria de su nieta. Puede transferir una cantidad suficiente para cubrir esos gastos a una cuenta fiduciaria que será mantenida por su banco, con su hija como fiduciaria de la cuenta. La nieta es la beneficiaria. La madre es la fiduciaria. Ella tiene deberes fiduciarios hacia su hija. A través del fideicomiso, el fideicomitente puede limitar o expandir los poderes del fiduciario.

Información de contacto

¿Preguntas sobre la información que se cubrió hoy? Por favor envía tus preguntas a la dirección de correo electrónico a continuación o publícalas en el Foro de la Comunidad.

nationalleadinstructor@kaplan.com

Gracias por asistir a la sesión de APRENDER de hoy.
